别做正常的傻瓜

做个正常人的烦恼
成为烦人的人生智慧

[illegible]

[illegible]出版社

乍一看这两个个问题是不是觉得很荒谬？先请你继续往下看。

在我们的日常生活中，经常需要做各种各样的决策，小到今晚做什么菜，看什么电影，大到选择什么样的职业，和什么样的人结婚，或者投资什么样的股票等等。在作决策的时候，我们总是力求做到理性，以尽可能地最大化我们的收益。那么，如何成为一名理性的决策者呢？一名理性的决策者究竟需要具备怎样的基本素质呢？

让我们先来看看这样两道简单的问题：

（1）如果用摄氏温度表示的话，纽约的冬天冷还是北京的冬天冷呢？

（2）如果用华氏温度表示的话，纽约的冬天冷还是北京的冬天冷呢？

如果你是理性地考虑这个问题，你给出的答案应该是完全一致的，因为无论用摄氏温度表示还是用华氏温度表示，这两道题的本质都是比较纽约和北京冬天的气温，是等价的。如果你两道题得出了不同的结论，那么说明你肯定至少答错了一题。

你一定在想，这么简单的两道等价问题，回答当然是一致的。对，一致性，即对等价的问题给出一致的回答，这正是一个理性的决策者所应具备的基本素质之一。那么，让我们来看看你是否真正具备这一最起码的理性人素质呢？

看看你怎样回答：

我们每个人生活在这个世界上，都面临着很多的风险。开车安全的风险、空气污染的风险、身体健康的风险等等。假设现在，你和其他人一样都面临这些风险，除此以外，你还得了一种奇怪的病，这种

病不疼不痒，也没有其他症状，却有万分之一的可能性会让你在五年内突然死亡。现在医学界研制出了一种新药，经过严格的科学鉴定和实验证明，这种药没有任何毒副作用，不会给身体带来任何损害，吃了以后就可以把由这种病引起的五年中万分之一的死亡可能消除。那么请你想想，你是否愿意花钱买这种药？如果愿意，你最多愿意花多少钱来买这种药呢？请把你愿意出的最高价钱写下来：

再看看下面这道题：

假设现在，你和其他人一样面临着生活中的各类风险，但你的身体很健康。现在医学界研制出了一种新药，医药公司想找一些人来测试这种药品。经过严格的科学鉴定和实验证明，这种药没有任何毒副作用，不会给身体带来任何其他损害，但是一旦服用了这种药，就会使你在五年中有万分之一的几率会突然死亡。那么请你想一想，你是否愿意服用这种药？医药公司起码要付多少钱给你你才愿意服用这种药呢？请把你的答案写下来：

你的答案各是多少呢？我们对此做过大量的实验和问卷，发现人们普遍在第二种情况下所要求取得的金额要远远高于第一种情况下愿意支付的金额。是不是和你的答案差不多？也许你觉得这样的答案是合情合理并不矛盾的，但是实际上仔细想想，人们的这种决策却是互相矛盾的。其实这两道问题讲述的是同一个情况，就是金钱和健康的交易。第一种情况下你可以用金钱换来健康，你实际上在考虑愿意花多少钱消除五年里万分之一的死亡可能，买回自己的健康；第二种情况是你可以减少一点健康来换取多一点的金钱，你考虑的是要求得到多少补偿才肯出卖自己的健康，招来五年里面万分之一的死亡可能。两者都是五年中万分之一的死亡率和金钱的权衡，是完全等价的问题。既然完全等价，那么从客观上讲，人们的回答应该也是没有什么区别的。那么为什么两种情况会给你和绝大多数人都带来不同感觉，而且使你们做出截然不同的回答呢？这正是本书要向你揭开的谜底的。

世界上的大多数人都有与其他人相似的特性，遵循着差不多的规律做着自己的选择和决策，我们可以把这些绝大多数的人称为正常人。然而并非所有的正常人都是理性的决策者，事实上，大多数的正常人都是欠理性的。在本书中我们揭示的是许多正常而欠理性的人在生活中、工作中、决策中所犯的一系列错误和陷入的一个个误区，就像上面两道题一样。本书中有一个贯穿始末的主人公名叫“正常的傻瓜”，我们将通过对他那些欠理性行为的分析，为你呈现正常人行为背后的基本规律。这些规律是行为科学家经过长期的观察、实验总结出来的。就像牛顿定律阐述的是物理界的基本现象一样，我们的规律阐述的是“正常人”行为决策的基本规律。正所谓“不识庐山真面目，只缘身在此山中”，也许你自己还没有意识到，你所做的的、正在做的、将要做的决策中有很多欠理性的因素影响着你，甚至主宰着你，混淆你的方向，束缚你的手脚，使你有时离成功仅一步之遥却只能望洋兴叹。本书的目的就是帮助你揭开障目之叶，使你充分地认识到这些正常人所犯的欠理性的误区，同时教你几招避免误区、纠正错误的妙方，让你少几分正常，多几分理性，“会当凌绝顶，一览众山小”，成为“聪明的少数”，让你比正常人不正常些，始终走在正常人的前列，提前到达成功的彼岸。

行为决策学

本书将要向你介绍的是一门名为“行为决策学”的科学，它是一门研究人在决策过程中的行为规律的科学，目前在西方，这门学科正方兴未艾。它的用途相当广泛，不仅有助于个人做出理性的决策，更能在企业管理、政策制定等方面发挥积极显著的作用。

行为决策学现今已受到越来越广泛的关注和重视。行为决策学对经济学的在近年产生了很大的影响和冲击，2002年度诺贝尔经济学奖授予了行为决策学的创始人，美国普林斯顿大学的心理学家丹尼尔.卡尼曼(Daniel Kahneman)教授。由此我们足以看出，在这个传统经济学统领的世界，以行为决策学为基础的行为经济学正凭借着其独特的洞察、科学的论断，与实际生活更紧密的联系而为更多的人所认可并逐

步有了持续的发展。卡尼曼教授和他的长期合作者前斯坦福大学教授阿莫斯.特沃斯基（Amos Tversky）（于1996年病逝）是以色列的两位心理学家，上世纪他们着重于研究人们在不同领域内的判断和决策行为。通过大量的实验和研究，他们发现人们在判断和决策过程中有很多欠理性的行为，并由此逐渐形成一个研究行为决策的崭新领域，他们的研究也成为行为经济学的奠基石。后来行为决策学受到越来越多的心理学家、经济学家的关注。20多年前，现芝加哥大学商学院教授经济学家理查德.萨勒(Richard Thaler)在他还是一位经济学学生的时候，看到了卡尼曼和特沃斯基教授的研究，当时他顿觉豁然开朗，用他自己的话来说就像一个在黑暗中摸索的人看到了光明。之后他将行为决策学积极地引入到经济学和金融学的研究中，开创了行为经济学和行为金融学这一行为决策学新的研究领域。这些新兴领域在开创之初，曾经受到传统经济学和金融学的藐视和强烈抨击，而如今，行为经济学和行为金融学业已成为学术界、工商管理界，甚至政府经济政策制定等方面一股强大的力量。它们用事实说话，剥去了理性人假设光鲜的外衣，揭示出许多传统经济学所没有发现或无法解释的现象。

第一章　10元等于两个5元吗—心理账户对行为的影响

心理账户简述

10元等于两个5元吗？——心理账户对行为的影响

银行账户想必是大家都非常熟悉的东西，可是你知道吗？在人的心里也有账户存在。不仅如此，这种心理账户的存在对我们的行为决策还会产生重大的影响。

心理账户简述

一个10元等于两个5元吗？你一定觉得这么简单的问题，还用问嘛。那么，让我们先来看一下下面这道题。也许读完本章后你的回答就不是那样简单了。

看看你怎么回答：

正常的傻瓜是个业余股民，形势好的时候他会买上几只股票，等待上涨带来的丰厚收益。他通过网上交易买卖股票，买卖时不存在任何的交易费用，股票抛出后，钱会被自动转账到他的活期存款账户中。就在一个月前有朋友透露给正常的傻瓜一个内部消息,说红心股票在未来有望看涨,那哥们很铁,一般消息也比较可靠,正常的傻瓜心里窃喜，盘算着又能赚上一笔了,就毫不犹豫地买了10000股,当时买入价是10元/股。今天正常的傻瓜正好有空上网看看，却发现形势大为不妙。红心股的股价目前已跌到了5元/股。他的心被揪紧了，每股跌了5元，就是亏了50000哪，这可是一笔不小的损失啊，什么红心股，简直是只黑心股。正常的傻瓜苦苦地坐在电脑面前,无法做出这最后的决定。到底要不要抛掉呢？对于这只股票的前景，且不说铁哥们当时的“内部消息”，以目前情形来看，他真的无法琢磨。鼠标就停在“抛售”这个按钮上，但他却始终没有勇气点下去。如果你是正常的傻瓜，告诉我你最终究竟会选择抛还是不抛呢？请在下面两个选项中圈出你的决定：

抛 不抛

我曾经问过很多人这个问题，绝大多数人都选择“不抛”，你的回答是否也和他们的一样呢?

让我们接着上面的话题，再来看看下面这道问题吧。

看看你怎么回答：

在正常的傻瓜犹豫徘徊于到底要要留还是要抛这只股票的时候，电话铃响了，来电的是他的一位好久未见的好友，两人相谈甚欢。接完电话，正常的傻瓜再次走进房间时，看到他的爱人神色慌张地坐在电脑前，她惴惴不安的告诉他，刚才在他打电话的时候她想上网看新闻，却不小心按下了“抛售”键，把股票全卖掉了。正常的傻瓜定睛一看，果然不错，原先的100000元已变成如今的50000元实时地转到了他的活期账户中。那么如果你是正常的傻瓜，面临这样的情况，你现在是否立即再把这只红心股以5元/股的价格买回来以继续持有呢？还是再等等看，或者把这50000元投资于其他的股票？请圈出你的选择：

买回来 不买回来

和大多数人一样，正常的傻瓜的选择是“不买回来”，你的选择也和他们一样，是吗?

现在让我们把这两道题合起来看看，它们其实是完全等价的，就像前言中用摄氏温度单位还是用华氏温度单位来比较纽约和北京两地的温度一样。正常的傻瓜现在所需做出的决定都是在红心股票现价是5元/股的情况下，决定到底是继续持有还是立即出手。一个理性的决策者在面临这样的问题时会考虑也只会考虑三个因素：对这只股票前景的判断如何，现在是否急需用钱，是否存在更好的投资机会。如果说正常的傻瓜不想卖掉股票是因为他觉得它行情看涨，并且他目前不急需用钱也没有更好的投资机会，那么他的爱人是不是卖掉了它并不影响股票的行情，同样也不影响他对金钱的需要和他的投资机会，所以，他应该在爱人卖掉之后再把它买回来；如果说他爱人卖掉股票以后他不愿意再把它买回来，说明他不看好这支股票，或者认为有更好

的投资机会，那么正常的傻瓜就应该在第一个问题里面就选择把股票卖掉。当然，这都基于一个前提，即你买进股票和抛售股票都不需要支付交易成本。但是，正常的傻瓜在这两种等价的情况下，做出的却是两种截然相反的决定。在两种情况下他关于买还是卖的决策是相反的，即在爱人没有把股票抛掉之前不抛，而等爱人把股票抛掉以后又不买。这不是自相矛盾了吗？这种自相矛盾的行为在日常的股市中屡见不鲜。事实上，这种行为是有违理性的。也许正常的傻瓜心里会想，既然妻子误打误撞把我的股票抛了，那或许就是天意。更有甚者，有一次我在问这个问题时把“妻子”改成了“猫”，如果是一只猫不小心跳到了键盘上按了“抛售”的键，你的选择会怎么样？做出来的结果依然如此，在猫错按键之前不抛，等猫按了键抛掉以后又不买。请你想想看，这哪里是“天意”啊？这根本就是“猫意”。事实上，把诸如投资股票这样的重要决策交由所谓的“天意”或者“猫意”来决定，本来就是欠理性的表现之一。

那么为什么对于同样的问题，人们心理上的感觉会有不同，进而做出不同的选择呢？这正是芝加哥大学行为科学教授萨勒（Richard. Thaler）提出的心理账户（Mental Accounting）的概念：个人和家庭在进行评估、追述经济活动时有一系列认知上的反应，通俗点来说就是人的头脑里有一种心理账户，人们把实际上客观等价的支出或者收益在心理上却划分到不同的账户中。

心理账户的存在影响着人们以不同的态度对待不同的支出和收益，从而做出不同的决策和行为。在上面的问题中，抛售掉的股票亏损和没有被抛掉的股票亏损就是被放在不同的心理账户中，抛售之前是账面上的亏损，而抛售之后是一个实际的亏损，客观上讲，这两者实质上并没有差异，但是在心理上人们却把它们划上了严格的界限。从账面亏损到实际亏损，后者在心理账户中感觉更加“真实”，也就更加让人痛苦，所以这两个账户给人的感觉是不同的，人们并不能从心理上把二者完全等同起来。当原来的账面亏损不小心成了实际亏损之后，那个股票的账面亏损账户在心里就以最终亏损的状态关闭了，人

们一般不能把账户再往回拨，也就是从实际亏损账户再回拨到账面亏损账户。

心理账户的存在不仅影响着我们的投资决策，也会对日常生活中的种种消费决策产生意想不到的影响。

看看你怎么回答：

今晚音乐厅将上演一场你期盼已久的音乐会，票价很高，需要1000元，不过你早已决定去看，并且在几天前就已经购买了票子。吃过晚饭，你正兴冲冲地准备出门，却发现入场票不见了，你找遍了所有可能的地方都没有发现踪影，你寻思着一定是在路上弄丢了。焦急的你要想听这场音乐会只能再重新掏一次腰包了，你作着激烈的思想斗争，该不该去音乐厅再花1000元买一张票听音乐会呢？请圈出你的决定：

买 不买

再来看看另外一个问题：

同样是一场你梦寐以求的音乐会，你打定主意去听，票价是1000元。但是这次你没有提前买票，而打算到了音乐厅再买。刚要从家里出发的时候，你发现你把刚刚买的一张价值1000元的电话卡给弄丢了。这个时候，你还会不会花1000元去买这场音乐会的入场券呢？请圈出你的决定：

买 不买

实验证明大多数人在第一种情况下都会选择不再去音乐厅购买音乐会的票子，而在第二种情况下他们选择仍旧去音乐厅欣赏音乐会。你的选择是不是也和他们一样呢？客观上讲，这两种情况是没有区别的，也即是等价的——在你愿意花1000元钱去听音乐会的前提下，你面临的都是损失了价值1000元的物品，然后你需要选择是否再花1000元去欣赏音乐会。只不过在两种情况下你的损失形式不同，在第一种情况下，你是因为丢了一张音乐会票而损失了1000元，而在第二种情

况下你是因为丢了1000元的电话卡而损失了1000元，同样是损失了价值1000元的东西，为什么你选择是否去听音乐会的决定会截然相反呢？那正是心理账户所带来的误区。

你相信吗，你和正常的傻瓜一样，日常生活中大多数的经济决策都会受心理账户的影响。心理账户和经济学意义上的账户最大的概念上的不同是：从经济学的意义上来说，每一块钱都是可以互相替代的，不管你是捡来的一块钱还是你挣来的一块钱或者是得奖赢来的一块钱都是一样的，对你而言，你的总财富都多了一块钱；同样，你丢掉的一块钱和你用掉的一块钱或者被偷了一块钱也是一样的，你的财富都少了一块钱。以上述的问题为例，你丢了1000元的电话卡，你可以掏钱买音乐会的票子，同样，丢了1000元的音乐会票，你仍旧应该再买一张票，你应该和在自己丢了1000元的电话卡的情形下做出一样的决定。从经济学的意义上来讲，不管是丢钱还是丢票，只要绝对数量相同，人们的行为就应该是完全相同的。但是，正是由于受到心理账户的影响，人们对待这两种问题的态度就截然不同了。

正常的傻瓜有心理账户误区，他在心里对每一个硬币并不是一视同仁的，而是视它们来自何方、去往何处而采取不同的态度。

那么心理账户究竟是如何影响你的决策的呢？在你的心里有一个娱乐账户，还有一个通信账户。星期一你购买了1000元的音乐会票，你的娱乐账户中少了1000元，换取了一张音乐会的票。而你买了1000元的电话卡，是从你的通信账户中扣除了1000元，而账户中多了1000元的电话卡。电话卡弄丢了，在你心理账户上这是通信账户上的损失，和娱乐账户没有关系。你要决定是否去听音乐会仅仅是娱乐账户上的1000元和音乐会的价值之间的平衡。但是如果你把那张1000元的票子弄丢了，这就是娱乐账户上的损失了，你要听音乐会就必须再从娱乐账户中支出1000元，也就是说你为了听这场音乐会，你要用娱乐账户中的两个1000元钱去换，好像听这场音乐会需要花费你2000元一样。在这种情况下，你更可能放弃这场音乐会了。

心理账户分类很细，也很自由，在你的日常支出预算中，甚至连衣服和演出门票都被严格地放在两个账户中，也就是买衣服的钱和买门票的钱要从不同的两个口袋中掏出。人们总倾向于把相似的支出归到同一个账户中，并且锁定起来，不让预算在各个账户间流动。因此就会产生丢了戏票就不看戏，丢了电话卡就不打电话，甚至丢了饭票就不吃饭的情况。但事实上，我们所有的经济决策，消费决策也好，投资决策也罢，都不应该受到心理账户的影响。一个理性的人应该让钱在不同的心理账户间流动，假如说你某个账户超支了，你应该从其他账户中挪一点钱过来，保证各个账户间大致的比例不变。

如果你想少几分正常、多几分理性，你应当避免人为地设置心理账户而把不同用途或不同来源的钱割裂开来。你应当让财富在你的心理账户间相互流通。

对待不同收入设置不同心理账户的现象就更加普遍了。这主要体现在下列三种情形：一种情形是将各期的收入或者各种不同方式的收入分置在不同的账户中，不能相互填补；另一种情形是对待不同来源的收入有不同的消费倾向和风险偏好；第三种情形是用不同的态度对待不同数量的收入。

视收入来源、收入时间分置不同账户

人们对于不同来源不同时间的收入分置不同的心理账户的现象是普遍存在的。出租车司机应该算是自由职业者，他们可以随意安排每天的工作时间。但是他们的生意受天气影响比较大：天晴的时候，大家愿意在外面多走走或骑车或乘公交车，出租车的生意就一般，经常到晚上很晚收工才能赚回足够的钱。但是在雨天，出租车生意特别好，那就是“你有钱也坐不到”了，最好的情况下司机半天就能挣到500元。如果你是一名出租车司机，你是该在晴天多工作一点呢，还是在雨天多工作一点呢？学过经济学的人应该知道，最有效率的做法就是在晴天生意不好的时候早点收工，在雨天则多工作几个小时。因为在相同的工作时间里，雨天要比晴天赚得更多。加州理工大学的考林.卡莫若（Colin Camerer）等教授研究发现，为了保证每个月能有一笔大

致固定的收入，出租车司机往往会给自己订一个日收入计划，比如每天要挣到500元才能回家休息。因此晴天生意不好的时候，他们工作的时间过长，通常要做到很晚才能赚到计划收入回家；而在雨天生意好的时候，他们又很快就挣到500元过早地回家去了。

其实出租车司机也知道，雨天多工作一个小时就可以让晴天少工作两个小时，可就是他们人为设置的心理账户使得今天的工资和明天的工资似乎不可以替代。从这个问题中我们可以引申出关于工作效率的这样一个道理：人的工作状态是有周期的，有时候兴致好效率也高，就像出租车司机的雨天，工作一个小时就能出很多活；而有些时候状态不佳，好比出租车司机的晴天，工作效率低。如果你的工作没有严格的时间限制，或者你正在忙碌的项目离最后期限还有一段时间，你完全可以根据自己的状态来调整工作时间，而不必要给自己订一个日工作量。如果你的精神状态好，那就趁着这股劲头多干一点；如果你感觉没劲乏味，那就先休息会儿，回头再来干。虽然这样看起来有些不够有计划性，但是你必须认识到，完全按照每日定量的计划行事在效率上并不一定是最优的。

说到出租车司机，我顺便再讲一个有关出租车司机的很有意思的行为。一次我坐出租车去一个较远的地方，有两条路线，一条是走高架，另一条是从普通的马路走。司机告诉我当时走地面堵车非常严重，大概要1个小时；从高架走虽然有点绕、路程远，但是半个小时就能到。从路程上来看，走地面是直线，只需要60多元；从高架走绕的路比较多，打表的话估计要将近80元。我跟司机说我身上只带了60元，可以全部给他，问他愿意带我走哪条路。那个司机犹豫了一下后选择走地面，他不想“赔钱”，他觉得走高架是亏了，因为原本可以赚到80元的只能赚60元，岂不是不划算？但是，聪明的读者，请你想一想，到底走哪条路线司机会亏呢？如果走地面，他用一个小时的时间赚了60元；而如果走高架，他用半个小时的时间赚了60元钱，这样他还可以用多出来的半个小时再去揽其他的乘客。正是司机的心理账户作怪，使他失去了另外的赚钱机会。他怕亏但其实亏得更多。

在人们的心里，会把辛苦赚来的钱、靠运气赢来的钱和意外获得的钱的放入不同的心理账户中。心理账户的存在对政府决策同样会产生影响。

在内需不足的时候，政府需要采取一些财政政策来刺激消费，减少税收是比较易行而有效的一种方式。一般而言，减少税收不外乎三种方式，第一是调低税率，即直接减少人们上缴的税收金额，比如告诉纳税人，今年的税率由25％下降到20％；第二是税收返还，即纳税人按原定的25％税率纳税，但是在征税的以后，政府再按一定比例比如5％将税金退还给纳税人；第三种方式与第二种相似，纳税人按原定的25％税率纳税，在征税后的一段时间之后，政府以财政节余为名给纳税人一笔的钱，其数量就相当与5％的税金，但并不直接告诉纳税人这笔钱与税收的关系。这三种方式在征得的税收金额上是等价的，降低5％的税率在第二种减税方式下就是返还5％的税金，在第三种方式下就是给纳税人数量相当与5％税金的钱，但是在刺激消费上所起的作用却大为不同，想想看哪一种方式更有效呢?

答案是第三种。事实上，正是由于心理账户的影响，使得人们对这三种不同的减税方式的态度也有很大的不同，从而带来不同的效果。就第一种方式而言，采取减税政策，看起来在手续上要较之退税和给钱政策更方便，但是尽管税率降低了，人们为此付出的税收减少了，但是人们依然把少缴的税收放在自己的“血汗钱”账户，人们还是不舍得花，因此消费不会因此而有大的提高。然而，对于第三种给钱的方式，先期上缴了与以往相同数量的税金，掏出去的这笔税金就不再属于自己的“血汗钱”心理账户了，而之后政府给了一笔与税收无关的钱，人们自然也不会把它纳入“血汗钱”账户，而更象是一笔从天而降的外快，于是人们更倾向于用这笔政府给的钱去消费。而第二种退税的方式促进消费的效果就介于第一种和第三种方式中间。显然，对于政府来说，给钱政策比减税政策达到的效果要好。如果一个政府不明白这个道理，很有可能减少了财政收入，刺激消费却作用不大。遗

憾的是，大多数政府顾问都是经济学家，经济学家认为人是理性的，对于完全理性的人而言，既然这三种方式最后要交的税收是一样的，即都为20％，那么这三种方式对纳税人的作用也应该是完全等价的，既然如此，当然选择最容易操作的第一种减税的方式了。这样的选择导致的结果就是政府的财政收入减少了，但是消费却并没有增加，刺激经济的作用也不明显。由此可见，明白心理账户的存在对于政府制定经济策略也有非常大的意义和参考价值。

收入来源不同导致消费倾向和风险偏好不同

再来看看人们收入的心理账户带来的另外一个效应：人们对不同来源的收入往往会有不同的消费倾向和风险偏好。

看看你怎么回答：

有一次你去澳门承接一个项目，经过几个月辛苦的工作，项目终于做成功了，你也因此得到了10万元酬金。这个时候，澳门的朋友对你说，你难得来一次澳门，不去赌场玩一下太可惜了。他邀请你一同去澳门赌场玩二十一点，请问你会去吗？请圈出你的决定：

去 不去

再来看看下面一道题目：

你在澳门旅游的时候，运气特别好，在澳门的赛马场赌博赢了10万元。此时你在澳门的朋友约你去附近的赌场玩二十一点，请问你会去吗？请圈出你的选择：

去 不去

请想想看，在哪一种情况下你更会去？是不是在第二种情况下你更会倾向于去赌一把呢？同样是10万元钱，都是你自己挣来的，即使

挣来的方式不同，但理性地说，这两个10万元对你而言应该是没有差别的，你是否会用10万元去赌博是不应该受到这10万元来源的影响的。但是由于这两笔钱一个是通过自身努力辛辛苦苦挣来的，一个是通过运气从天而降博来的，你对待它们的态度就这样有了天壤之别。这种现象在行为科学中叫作赌场赢利效应（House Money Effect），指人们对待赌博赚来的钱和工作赚来的钱在消费倾向、风险偏好等方面都存在着差异：对赌博或外快得来的钱往往敢于冒风险，消费起来大手大脚；对工作赚得的钱往往患得患失，不舍得花。继续下文之前，我再来给你讲一个参考贝尔斯基和基洛维奇（Gary Belsky和 Thomas Gilovich）教授提出的例子而改编的故事：

有一次，正常的傻瓜和他的妻子到澳门旅游。正常的傻瓜是一个赌棍，第三天就输光了身上所有的钱。那天晚上他在旅馆辗转反侧，突然看到地上有几个一元的硬币，恍惚间他感觉到17这个数字在硬币间一闪而过。经常赌博的人会变得很宿命，正常的傻瓜认定这个数字能够带给他好运。于是他穿戴整齐出门，又去附近的赌场赌博。这次他赌的是数字，他选择了数字17，然后用五元钱硬币作为赌注，输了就赔进去，赢了就得到35倍的数量。当然在那么多的数字中间，小球能击中17的概率是非常小的。但是奇妙的是，一上桌这么小的概率就给威廉碰上了。于是他更加认定17带给他的魔力。他继续下注，一次又一次地，小球像装了吸铁石一样往17这个区域跑。他的钱从5元到175元到6125元，最后到了750万的时候，赌场的老板不愿意再玩下去了。正常的傻瓜正在兴头上，越来越坚信17给他带来的灵感和好运，当然不肯就此罢休，他着魔似的揣着刚刚赚来的750万去了附近的另一家赌场，玩一种类似的赌法，他依旧选择17作为自己的幸运数字。但是这次幸运之神不再眷顾这位没有节制的赌徒了，正常的傻瓜输得分文不剩，最后只得沮丧地回到旅馆。此时妻子正着急地在楼下等候着他，见他回来忙问他上哪儿去了，他说去赌博了。妻子又问他是不是又输钱了，你猜猜看他说什么？

“还行，输了5块钱。”

请你仔细想想看，正常的傻瓜到底输了多少钱？事实上，他输的远远不止5块钱，他输的是750万！赌博赚来的750万和工作赚来的750万从传统经济学的意义上讲没有任何差别。但是很显然，正常的傻瓜并没有把赌博赢来的那750万当作自己的收入看待。这也是为什么赌徒的口袋里永远没有钱的道理。赌博赢来的钱在他们心里专门被放在一个账户中，这个账户里的钱是“上帝”掌管的，属于来也匆匆去也匆匆型。他们没有把这个账户中的钱跟工作挣来的钱放在同等的地位上看待。因此在消费这笔钱的时候，赌博账户中的钱更容易花在赌博上或挥霍掉。

正常的傻瓜通常倾向于把赢来的钱消费掉，而把赚来的钱存起来。

我有一个学生，每次我找她来学校讨论问题的时候，她总要花上一个小时从家坐轻轨转地铁再转公交车赶过来，一路上的辛苦自然不言而喻。学生舍不得花钱，乘公交是很自然的事情。有一次在她临走时，我给了她100元钱作为她回去的交通费，结果我看到那天晚上她回去的时候一下楼就叫了辆出租车，潇洒的走了。从那以后，我发现只要我在她临走时给她点钱作为交通费，她就会叫出租车回家，俨然有些阔小姐的味道了；而如果哪次我没有给她交通费，不管多晚她照样坐地铁换公交车回家。她告诉我这也是心理账户的影响，如果我付给她的100元钱是作为每日的工资或者劳务费的话，她肯定每次都会把那100元钱放放好，还是舍不得花，继续乘公交车；但是我给她的100元既然是作为交通费的，那就区别对待了。

不知道大家现在是不是习惯于刷卡消费，越来越多的大型超市、商场、餐厅都接受银行卡付款。可是你有没有发现，在用信用卡消费的时候，你的购买欲望更强呢？美国麻省理工大学的普雷勒克（Drazen Prelec）和斯蒙斯特（Duncan Simester）教授曾作过一项这样的实验，他们对某著名篮球队参赛的篮球赛票进行拍卖，出价最高的人可以获得门票。他们将参加实验者完全随机地分为两组，要求一组参与者必须用现金付款；而要求另外一组参与者用信用卡付款。既然

是随即分的两组人，对于拍卖同样的物品，按理说这两组人的平均出价不会有显著的差异。但是实验结果却表明用信用卡付款的那组人的平均出价是用现金付款的那组人的两倍！仅仅因为付款方式是信用卡，在付款的时候不会直接看到自己的钱从口袋中出来，因此也就更加大方。商家也意识到了使用信用卡付款可以刺激购买欲，消费者在刷卡消费的时候比从口袋里掏钱更加大方，因此他们也积极鼓励消费者划卡消费。对于国家而言，如果要促进消费的话，也可以鼓励支持信用卡事业的发展和完善，一来鼓励信用卡的使用能使得人们的购买过程和手续更方便快捷，二来由于心理账户的影响，人们在使用信用卡时对花钱的感觉较之用现金更淡漠，更舍得消费，因此从一定程度上能起到促进消费的作用。因此，鼓励消费者使用信用卡消费不失为促进消费的一个好手段。

大钱小花，小钱大花

人们不仅把不同来源的收入放到不同的心理账户中，有时候属于同种收入的一大笔钱和一小笔钱也会被分开看待，分开消费。人们倾向于把一大笔钱放入更加长期、谨慎的账户中；而把零钱放入短期消费的账户中。举个例子，正常的傻瓜看中一条价值400元的领带，打算等到月末发了奖金就去把它买下来。如果他月末得了500元的奖金，他很可能拿出其中的400元去买自己心仪已久的那一条领带，把剩下的100元做零花使用；但是如果正常的傻瓜得了5000元的奖金，他也许就会把这5000元钱放入银行存起来，从中取出400元钱去买领带的动力反而没有在奖金只有500元的情况下大了。原因是由于他把这两种奖金放在不同的心理账户中，把500元归入零花的小收入账户，而把5000元归入储蓄的大收入账户，对待5000元的每一元钱比500元里的每一元更加认真和谨慎。结果是多拿了钱反而花的更少了。

正常的傻瓜通常在拿了一大笔收入的时候不愿意花钱，而在有一笔比较小的收入的时候反而容易把这笔钱花光。

在读大学的时候，正常的傻瓜曾经给别人当家教赚点零花钱，每次两小时的家教结束后学生都会付给他50元钱的报酬。每次挣得的50元钱就从来没有进过他的抽屉，他放在口袋里，潇洒地坐出租车、去餐馆吃饭、或者去商店买衣服。一学期十次课挣得的500元不知不觉就被花得精光。后来又一回他给另一个学生做家教，对方要求连续强化的授课，2个星期后把报酬500元一次性的支付给他。结果一次性的拿到这500元钱后他一分也没舍得花，而是把它们完完整整地存入了银行账户中。

让我们再来看一个有趣的案例。30年前以色列银行的经济学家兰兹伯格（Landsberger）研究了二战后以色列人在收到西德政府的赔款后的消费问题。这笔抚恤金虽然远不能弥补纳粹暴行给他们带来的创伤，但是这些钱在他们心中还是被看成是意外的收入。每个家庭或者个人得到的赔款额各不相同，有的人获得的赔款多达他们年收入的2/3，而最低的赔款大约是年收入的7%。兰兹伯格教授发现接受赔款多的家庭，平均消费率为0.23，也就是说他们平均每收到的1元抚恤金，其中有0.23元是被花掉的，而将剩下的存起来。而获赔款少的家庭，他们的平均消费率竟达2.00，相当于他们平均每收到1元抚恤金，不仅把它全部花掉，而且还会从自己的存款中再拿出1元贴进去消费，看来这多得的抚恤金使得他们把自己的钱也贴进去了。这个例子也说明了人们根据一次性获得的收入的多少的不同而把收入放入不同的心理账户，从而导致了大钱小花，小钱大花。

一个10元等于两个5元吗？读到这里，如果你仔细考虑一下，它们对你来说可能就不是数值上等价那么简单了。虽然事实上它们的确是而且应该是等价的，但就是由于心理账户的存在和影响，使得你对它们的认识和态度就会有所不同。现在你认识到这个正常人的误区了吧。所以，如果你想跳出这个误区变得更理性些的话，就应该对大钱和小钱一视同仁。另一方面，了解了正常人的这一特点，我们也可以让这个特点为我们所用。作为子女的你可能会有这样的经历，每当你在年终给父母一大笔钱以示孝心，希望他们能买点营养补品，或者买套保暖内衣等等的时候，他们就会把这笔钱放入储蓄的心理账户中，

往往会把这笔钱存入银行，不舍得花。这个时候你不妨将这笔钱分若干次以小额的形式给他们，比如将原来一次性的3000元分十次，每次给他们300元，这样，这300元就会被归入零花钱的心理账户里，说不定他们就会将每次的300元花到日常的饮食起居的开销中，这个时候你的孝心就得到了真正的实现。对政府来说，如果要刺激消费，也可以鼓励企事业单位发奖金的时候以若干次小金额的形式发放，这样一来，较之一次性大额奖金，人们更愿意将这些小钱投到日常的消费中，而不是把它们存起来。

如果你想少几分正常，多几分理性的话，你应该明白，钱是没有记忆的，不应该将同样的钱人为的打上不同的记号，而要对不同来源不同时间和不同大小的收入一视同仁

本章小结

由于心理账户的存在和效应，在两种等价的情况下正常人往往会做出自相矛盾的判断和决定，离理性有很大的差距。如何才能改进和避免类似的欠理性行为呢？首先，通过阅读本章的内容，想必你已经对心理账户所导致的欠理性行为误区有了一定的了解，知道错误的存在正是改进和避免错误最好的办法，如果我们对发生在自己行为上的误区一无所知，那么又如何谈的上改进和避免那呢。同时，你要知道，钱是具有完全可替代性的，辛辛苦苦挣来的钱和买彩票中的奖如果数值相同是没有差别的。所以，不应该在有了意外之财的时候大手大脚，也不必对自己的辛苦钱看得太紧；对于大钱和小钱也应该一视同仁。除此之外，我还要介绍一种将会贯穿本书的方法——换位法。虽然这个方法没有齐天大圣的七十二变那么玄妙，但对于我们的日常生活决策的作用却不一定较之逊色。这个方法的本质就是换个角度思考，考虑如果自己处在相反的或者其他的情形时会如何决策。

如果你想少几分正常，多几分理性的话，可以采用换位法，换个角度看问题，看看自己的决策是否和原来一致。

让我们来用换位法分析上面几个例子。在开头的股票的问题中，如果你像正常的傻瓜一样辗转于是否要抛售一支却又不忍心割肉的股票的话，运用换位法，想想如果你现在并不拥有它，是否会将它买进来呢？如果在你不持有它的情况下，你愿意把它买进来，那么你现在应该选择继续持有；如果你觉得如果不曾买进这只股票，你根本不会要买这样的垃圾股，那么你现在完全应该当机立断地把这个“烫手山芋”卖掉。利用换位法，换一个角度来思考同样的问题，你在两种等价的情况下所做出的决策就是一致的、不矛盾的，你的行为就是理性的。有必要说明一下的是，换位法之所以在这里是一种行之有效的方法，有一个重要的前提，那就是在我们的股票交易例子中，无论是买进还是卖出，都是不包含交易成本的，也就是说买进卖出都不需要任何附加的手续费。在这样的前提假设下，可以用换位法来帮助你做出更加理性的决策。但是如果股票交易需要手续费或者有交易成本存在，那就另当别论了，即使刚开始你不卖掉，后来妻子不小心卖掉以后你又不买进也没有什么不理性的。

在听音乐会的例子中，如果你发现自己弄丢了音乐会票，在你犹豫不决考虑是否还要再买一张的时候，你也应该用换位法思考，想想如果弄丢的是相同价值的其他的财物，比如电话卡或者现金，还会不会影响你去欣赏音乐会呢？如果不会的话，即使现在弄丢的是音乐会的票子，你也该果断地重新买下票子，好好地让自己饱餐一顿艺术盛宴。

第二章 你买过没用的东西吗?

合算交易偏见

你买过没用的东西吗? ——交易偏见

购买决策占据了我们日常生活决策的很大比重。通常，我们总认为自己在判断是否购买某件物品时衡量的是该物品对自己的效用，也就是说这样东西有没有用。可是仔细想一想，你买的东西都是真的有用的吗? 你会买没用的东西吗?

合算交易偏见

看看你怎么回答:

冬天即将来临，正常的傻瓜和爱人商量，打算买一套新的九孔被。他们知道商店里有三种款式可供选择：普通双人被、豪华双人被和超大号的豪华双人被。因为就两个人住，他们打算买豪华双人被，这种款式的被子无论尺寸还是厚度对他们两人而言都是最合适的。到了商场，他们意外的发现这个星期九孔被都在做促销活动，所有款式的九孔被子售价一律为400元。这可是一笔不小的折扣，询问店员后得知，这三种款式的九孔被的原价分别是450、550和650元。如果你是正常的傻瓜，面临这样的选择，你会买哪种被子呢? 请圈出你的选择:

A.普通双人被 B.豪华双人被 C.超大号豪华双人被

正常的傻瓜本来是打算买豪华双人被的，不论是尺寸还是厚度，这种被子都是最合适他们两个人用的。但一看有这样的促销活动就不由改变了主意。他觉得买豪华双人被似乎不够赚，既然价格一样，何不买原价最贵的超大号的豪华双人被呢? 这样一来，就相当于得到了250元的折扣，这是多么的合算啊。你的选择是否也和正常的傻瓜的选择相同呢? 可是正常的傻瓜夫妇两个还没为这“合算的”交易高兴几

天，就发现超大号的豪华双人被很难打理，被子的边缘总是耷拉在床角；更糟的是，每天早上醒来，这超大的被子都会拖到地上，为此他们不得不经常换洗被套。过了几个月，他们已经后悔于当初的选择了。

理性地说，我们在决定是否购买一样东西时，衡量的是该物品给我们带来的效用和它的价格哪个更大，也就是通常所说的性能价格比，然后看是不是值得购买。既然从实用性来讲，三种被子中，给我们带来满足程度最高的是豪华双人被，而且它们的价格也没有什么区别，我们当然应该购买豪华双人被。可是在我们做购买决策的时候，我们的心理账户里面还在盘算另外一项——交易带来的效用。所谓交易效用，就是商品的参考价格和商品的实际价格之间的差额的效用。通俗点说，就是合算交易偏见。这种合算交易偏见的存在使得我们经常做出欠理性的购买决策。

以上述购买被子的例子来说，一个理性的人应该是这样考虑的：豪华双人被对我的效用最大，价格是400元，和其他三款被子的价格相同，所以我应该选择豪华双人被。但是正常的傻瓜却是这样考虑的：超大号豪华双人被原来的价格是650元，现在是400元，整整便宜了250元，比买其他任何两款双人被省钱省得更多，如果我购买了超大号的豪华双人被，就是得到了最合算的一笔交易，所以我选择购买超大号豪华双人被。

再来看看下面这两道问题：

假设你现在在法兰克福机场候机，马上就要乘飞机飞回上海。你很希望可以在飞机上睡上一觉，但不幸的是，你有失眠的毛病，在飞机上从来都睡不着觉，而且对所有的安眠药都过敏，除非吃一种叫“好梦”的安眠药片。吃了一粒这种药片，你就可以安安稳稳的睡上5个小时。于是，你在考虑要不要买一片“好梦”药片在飞机上吃。你曾经在上海买过这种药片，你清楚的记得它在上海的价钱是每片500元人民币。你在法兰克福机场的一家商店中找到了这种“好梦”药片，每片标

价相当于人民币250元。那么请问，你会不会买一片“好梦”药片在飞机上吃呢？请圈出你的答案：

会 不会

同样是在法兰克福机场，你正在等候回上海的飞机。你希望能够在飞机上睡一觉，而然没有“好梦”安眠药片，你是肯定难以入眠的。因此，你正在考虑要不要买一片“好梦”安眠药在飞机上吃来睡5个小时。“好梦”是一种产自中国的安眠药片，你曾经在上海买过，你清楚的记得它在上海的价钱是每片5元人民币。你在法兰克福机场的一家商店中找到了这种药片，每片的标价相当于人民币200元。在这样的情况下，你会不会买一片“好梦”药片在飞机上吃呢？请圈出你的答案：

会 不会

现在让我们来仔细看看这两道题。在第一道题中，“好梦”药片在法兰克福机场的售价是250元一片，在第二道题中，它的售价是200元一片。同样是“好梦”安眠药片，同样是可以为你带来5小时安稳的睡眠，但是第一道题中的价格比第二道题中的价格贵了50元。理性的说，你应该在第二道题中更倾向于购买“好梦”药片，这是显而易见的。在我们做过的大量问卷中，大多数的人在面临上面的这两个问题时的确会给出不同的答案，你猜猜看他们的答案是什么样的呢？第一道题中愿意购买“好梦”药片的人数明显比第二道题多，你的答案是不是也与此相似呢？这样的答案不是多么的欠理性。作为一个理性的决策者，你应该考虑的是“好梦”药片的价钱与5小时睡眠对你的效用的比较和权衡。如果你觉得睡了这5个小时可以让你以后的一天精力充沛，更有效率的工作，而这给你带来的效用要大于“好梦”药片的价格，那么，你应该毫不犹豫的买下药片，而不去考虑它在上海的价格。因为无论在上海这种药片是500元一片还是5元一片，身在法兰克福机场的你当时都无法到上海去买药片，此时，上海的价格是一种无关的参考价，我们不应该让它来影响我们的购买决策。相反，如果你觉得睡5个小时带来的效用抵不上购买“好梦”药片要付出的价格，那么你就选择不买药片，这也与“好梦”在上海的价格无关。如果你觉得你愿意花250元以上的价格来换得5小时得睡眠，那么这两道题你都应该选择购买。如果你觉得5小时的睡眠对你而言不值200元，那么无论是第一道题还是第二道题，你都应该选择不买。但是不管是哪种情况，相比第一道

题，你都应该更倾向于在第二道题中选择购买“好梦”药片，毕竟，第二道题中的“好梦”价格比第一道题中的价格便宜了50元。然而事实上，大多数的正常人在面临这样的决策时会不知不觉的受到“好梦”在上海的价格的影响而做出难以自圆其说的不一致决定。这种不一致正是由于交易效用带来的。

交易效用理论最早由芝加哥大学的萨勒（Richard. Thaler）教授提出。他设计了一个场景让人们来回答：炎热的夏天，你躺在海滩上，最想做的事情就是喝上一杯冰凉的啤酒。在你做白日梦想着那杯自己最喜爱的啤酒时，你的同伴要去附近的电话亭打一个电话，正好可以帮你看看附近的小杂货店有没有啤酒卖。他要你给他一个你愿意出的最高价钱，如果啤酒价格在你出的价格之内，他就帮你买回来，高于这个价格他就先不买了。那么你最多舍得花多少钱在这个小杂货店买一杯啤酒呢？他让一组人回答这份问卷，最后统计出的平均价格是1.50美元。然后他把这个问卷中“附近的小杂货店”改成“附近的一家高级度假酒店”，把新的问卷给另外一组人做，让他们出一个最高价钱。你知道做了小小的改动之后结果有什么变化吗？改动后统计出的平均价格是2.65美元。同样是在海滩喝一杯买来的冰啤酒，从酒店买和从杂货店买来的相同的啤酒是没有差异的，既不会因为在酒店买而享受到酒店里优雅舒适的环境，也不会因为杂货店的简陋而有任何损失，但为什么从酒店里购买的话人们就愿意支付更高的价钱呢？

一般来说，人们总会很宽容地对待酒店里商品的高价，在商品对你自己的实际价值相同的情况下，愿意为其支付的价格更高些。换句话说，如果最后你的朋友帮你买回了啤酒，并告诉你是花了2元钱从酒店里买来的，你一定会很高兴，因为你不仅享受到了美味的啤酒，还买到了便宜货，比你的心理价位节省了0.65美元，获得了很大的交易效用。但是如果你的朋友说是从杂货店买来的，你就会感觉花了2美元是吃亏了，虽然喝到了啤酒，心里却是不怎么高兴，因为此时你的交易效用是负的。可见，对于同样的啤酒，正是由于交易效用在作怪，而引起人们不同的消费感受。

正常的傻瓜通常在交易中会受到无关参考值的影响，过多考虑参考价格和商品实际价格之间的差额。

在我们的日常生活中，很多的消费决策总是受到一些无关的参考值的影响。就像买被子，现实中我们总不可避免地会去拿现在的价格与原来的价格比较，并从它们的差额中得到满足，即获得交易效用，然后选择那条比原价便宜的最多的被子，为自己得到一个合算的交易而沾沾自喜。又如决定是否要买“好梦”药片，我们总是不由自主的会将现在的价格和其在上海的价格比较，如果现在的价格比上海的便宜，我们就会更愿意买，反之则不愿意买。还有就是根据不同的购买地给相同的啤酒出不同的价格，仿佛一样的啤酒，从杂货店买来的和从酒店买来的喝在嘴里会有差别似的。但是事实上，被子的原价和“好梦”在上海的价格是完全不应该影响你的购买决策的，因为对你而言，被子的原价和“好梦”在上海的价格不仅是无关参考价，而且是不可得的参考价。同样，啤酒在杂货店里卖的价格和在酒店里卖的价格也与你品尝啤酒的美味无关，它们也是无关的参考价。你需要关心的只是物品本身可以带给你的实际效用和它现在的价格。看到这里，你也可以想想自己在平时消费的时候，是不是也经常因为抵不住大减价的诱惑而去购买自己其实并不是最想要的商品呢？打开衣柜，里面是不是有不少衣服是你因为经不起商场打折促销的诱惑而购买的，而现在又是被你闲置一边高高挂起的？认识到交易效用后，你应该明白，当初刺激你购买的也许并不是物品本身，而是这个折扣，也就是“贪便宜心理”在幕后操纵着你的行为。交易效用的存在很好地解释了促销对消费的刺激，难怪现在走进任何一家商场，几乎都可以看到各式各类的促销广告呢。

与合算交易偏见相对应的是不合算交易偏见，这两种偏见就像硬币的两个面，其实反映着同样的问题。让我们来看看下面的例子：在美国，很多商品都会阶段性的降价促销，促销活动可能持续一个星期，一个星期以后，又恢复到原来价格。等过一段时间，这个商品又会再次降价。这种阶段性降价规律适用于很多商品，美国老百姓也对它了然于心。现在有一种冬被，原来的价格是300美元。其中有一个星

期做促销，促销价格是200美元。天气转凉以后，有两个人都到商店来买这种被子。第一个人到商店的时候被子前一天刚刚做完促销，价格刚刚从200美元回升到300美元；第二个人来商店的时候这种被子已经有一个多月没有做过促销了，现在按原价300元销售。如果这两个人本来都觉得300美元的价格是符合他们的心理价位的，那么你觉得哪个人现在购买这种被子的可能性更大呢？理性的讲，第一个人应该现在购买被子。因为上个星期刚刚做过促销，这意味着这种被子在以后的一段时间都不太可能做促销了，要等到下一次促销可能是两个月以后的事情了，到那个时候冬天可能已经过的差不多了，再买也盖不了几天。而对于第二个人来说，他倒是可以等一等。既然这种被子已经有一个多月没有做过促销了，那么很有可能用不了多久它又将降价了。然而，事实表明，第一个人在听说了被子昨天才卖200美元时，多半会马上改变购买的主意。他心里会想，我要是早一天来买，就可以得到一个100美元的折扣，现在却只能按原价购买，真是太不划算了。如果我现在花300美元买下这种被子，岂不是相当于平白无故损失了100美元吗？索性再看看，以后再说吧。第二个人却会觉得一个多月钱这种被子的促销价格和现在关系不大，反正我错过这个促销已经一个多月了，也没什么好遗憾的。所以，第二个人反而会倾向于不改变购买决定，当场买下被子。其实，理性的想一想，上个星期是否做过促销对这种被子现在的价格和第一个人对被子的需要都是没有影响的。如果他现在需要被子，又觉得300美元的价格是可以接受的，那么就应该买，否则，就不要买。买或者不买的决定都不应该受到已经成为历史的昨天那个促销价格的影响。然而人们却因为难以不受昨天的促销价格这个无关参考价的影响而改变了购买的决定。

还记得本章前面提到的“好梦”药片的例子吗？法兰克福机场卖250元一片时，人们更倾向于购买它，因为上海的“好梦”价格是500元，这两者之间250元的差价让人觉得是一个合算的交易。而当“好梦”在法兰克福机场卖200元一片时，愿意购买的人反而少了，因为他们知道上海“好梦”的价格是每片5元，这不正是不合算交易偏见在起着作用吗？

合算交易偏见和不合算交易偏见使得我们做出欠理性的决策。理性的决策者应该不受表面合算交易或无关参考价的迷惑，而真正考虑物品实际的效用。将物品对你的实际效用和你要为该物品付出的成本进行比较权衡，以此作为是否购买该物品的决策标准。

如果你想少几分正常多几分理性，你应当只考虑商品能够给你带来的真正效用和你为此所付出的成本。

比例偏见

参考价格和实际支付价格之间的差额是“交易效用”的源泉，实际支付价低于参考价越多，你越觉得这是一笔合算的交易。这个差额在我们前面所举的例子中都是绝对的差额，但是我们注意到，即使在绝对差额一样的情况下，不同的相对差额也会产生不同的“交易效用”，影响你的消费决策。我相信你要是把20元的东西还价还到15元，一定要比把125元的东西还到120元更加有成就感。回答完下面这两个问题，你就能明白相对差额对交易效用和消费行为的影响了。

看看你怎么回答：

假设某天你在A商店看到一个售价100元的闹钟，你当时正缺一个闹钟，觉得这个样式和功能都很不错，想将之购入囊中。正在你打算付款时，你的一个好朋友碰巧路过商店，他得知你要买这个闹钟后告诉你，他刚从不远处的B商店过来，在那里这一款完全相同的闹钟正在搞促销活动，售价为60元。你知道从A商店到B商店骑车需要10分钟，此时你会不会掉头去B商店购买呢？请圈出你的选择。

去 不去

再来看看下面这道题：

假设又有一天你在C商店看到一款心仪已久的名表，售价为6600元。你正打算付款购买时，你的一个好朋友碰巧路过商店，他得知你要买这款手表后告诉你，他刚从在不远处的D商店过来，在那里也有一款完全相同的名表，售价为6550元。你知道从C商店到D商店骑车也是10分钟路程，此时你是否会去D商店购买呢？请圈出你的选择。

去 不去

我猜如果你是“正常”的话，你的答案会和我们调查的大多数人一样，在第一种情况下，更愿意花10分钟时间骑车去购买促销的节省40元的闹钟；而在第二种情形下，要花10分钟路程去买从6600元降到6550元的名表，就不那么兴致勃勃了。其实仔细的想想这两种情况，不管是从商店A到商店B，还是从商店C到商店D，大家都是为了省钱而骑10分钟的车，从商店A到B商店花10分钟可以省40元，从C商店到D商店花10分钟可以省50元。花费同样多的时间和精力，到另外一个商店买手表会比到另外一个地方买闹钟多省10元钱。理性的决策者面临这两个问题的时候，他应当考虑的是自己是否值得为节省这些钱而付出10分钟的时间和精力。如果觉得花费10分钟去节省40元是值得的，那么他就应该到另外一家商店去买闹钟来节省40元，更应该到另外一家商店去买手表来节省50元。如果决策为了节省50元而骑10分钟的车不值得，那么他就不应该为节省50元而到另外一家店去买手表，更不会为节省40元而到另外一家店买闹钟。总之，不管怎么样，相比节省40元的闹钟，理性的决策者都应该更加倾向于去购买那个节省50元的手表。可是事实上，人们的选择却是与之相反的。这是因为这两笔交易给人们带来的“交易效用”是不一样。人们觉得骑车10分钟去买100元降到60元的东西要比买6600元降到6550元的东西更加值得，虽然从绝对数值上来看，后者省的反而更多，但“正常人”会这样考虑：100元的闹钟降价到60元，那是节省了40％，而6600元的手表降到6550元，降价幅度不到1％。同样的道理，你是否对一辆优惠100元的汽车无动于衷，但是却会关注一只优惠100元的微波炉？在这里也是交易效用在起着作用，不过这里的交易效用是由于价格差额与售价的相对比例所引起的，因而我们将此称之为“比例偏见”。

有人也许会说，这样的选择并没有什么欠理性的。因为像闹钟这样的小东西，我一年要买上好多次。如果我每次都能省上40元钱，那买十次就可以省上400元钱了。而对于名牌手表这样的东西，我一年顶多就买一次了，就算省个50元钱又有什么了不起的呢？我要说的是，这样的想法是不对的。也许像闹钟这样的东西你一年的确会买上十次，如果你每次都能够省40元钱，那么一年的确可以省下400元钱。但是每次为了省下40元，你都需要花费10分钟时间和精力的成本，那么要省下400元钱所花费的成本就不是10分钟而是100分钟了。收益翻了10倍的同时，成本也提高到了原来的10倍，这并不影响成本和收益的权衡比较。

也许读到这里，你会有所疑问：难道根据比例来判断是错误的吗？我们在做投资的时候不都是看投资回报的比例来决定是否进行投资的吗？没错，有些时候，我们的确应该以比例作为决策的标准。比如说，现在有两个投资项目让你选择，第一个项目是投入100元，一年后可以得到40元的收益；第二个项目是投入6600元，一年后可以得到50元的收益。你应该选哪个项目呢？毫无疑问，当然是第一个，它的投资回报率高达40％，而第二个项目的投资回报率还不到1％。在这里，我们比较的是收益——40元和50元，与成本——100元和6600元。用100元的成本可以得到40元的收益是相当可观的，而投入6600元才得到50元的收益就没有什么吸引力了。而然，这和我们前面提到的闹钟和手表的问题是完全不一样的。在闹钟和手表的问题中，我们也应该将成本与收益进行权衡。不同的是，不管是换个地方买闹钟还是换个地方买手表，我们所需要付出的成本都是骑10分钟的自行车，这是没有差别的。100元和6600元是闹钟和手表的原价，这两个数字和换家商店可以得到的收益是没有关系的。10分钟的时间是一个绝对值，在成本相同的情况下，我们应该看究竟省了多少绝对的量，而不该受到节约量与原价比例的影响。但是大多数的正常人往往过多地看重比例，而忽视实际收益的价值。

正常的傻瓜在消费时，通常更加关注优惠的比例而不是优惠的绝对值。

如果你想少几分正常，多几分理性，你应当仅仅考虑你所能得到的优惠的数额以及你为获得优惠所花费的成本。

在此，我再给你讲个关于我朋友的故事。若干年前，我的一个美国朋友委托一家房屋中介机构买房，他和中介公司签了一个排外的合同，合同规定，无论我的朋友最终买什么样的房子，不管是否是中介公司找到的房源，只要买房成功，我朋友都需要支付给中介公司最终房价的3％作为佣金。不久，我的这位朋友通过自己的关系买到了一套价值20万美元的房子。因为整个过程中介公司没有出过任何力，我的朋友自然不乐意支付给他们3％的佣金。所以他想和中介商量看看可否免去这3％的佣金。中介表示，3％的佣金中有2％是要由中介公司得到的，这一部分是没有办法免去的，但由于中介本人在这场交易中没有出什么力，所以他愿意将本该由他个人获得的1％的佣金免去。但是，这样一来，原先签订的合同就要有所改动，需要我朋友在交房前去中介公司修改先前的合同。这家中介公司离我朋友的家比较远，去的话需要花上半天的时间。我朋友想了想，觉得辛辛苦苦花上半天的时间去省这1％似乎不太合算，为了免这些钱花半天时间还要耗费精力，还是算了吧。最后，他为了半天的时间就这样放弃了原本可以省下的20万的1％，也就是2000美金。当时的2000美金可是一笔不小的数目。但是光从这点来看，很难判断说他这样做是欠理性的，也许他本身就很富有，也或许他的时间相比这笔本可省下的钱更宝贵。

但是，后来有一次我到他家去做客，发现他家并不像我想象中那么富有，家具摆设都非常简单甚至简陋，我还在他家发现了另一件趣事：在他家的冰箱上贴满了五颜六色的小纸片，仔细一看，原来是从报纸上剪下来的各式各样的优惠券，大多都是些诸如1美元的鸡蛋优惠30％，3美元的牛奶打6折等等。去他家的那天，他家一岁大的小宝宝哭着嚷着要喝牛奶，可是当时他家却没有。我好奇的问他：为什么不去附近的超市购买呢？只见他仔细的从冰箱上面五颜六色的优惠券中挑出一张，指着它对我说：牛奶要等到星期天才搞促销活动，星期天

买牛奶可以节省1美元多呢，所以当然要等到星期天才买咯，没办法，只好委屈宝宝忍耐一下了。

这时我才意识到他是多么欠理性，在前面委托中介买房的过程中，他不愿花半天时间去省那1％的佣金额，也就是2000美元。然而，在平时的生活中他却更愿意花时间来剪那些优惠30%、40%，实际上才省了1美元左右的优惠券。让我们想一想，他要花多少时间和精力来剪这些优惠券才能省出2000美元呢？不是半天，也不是半个星期，也许是半年或者更多的时间。当然，这其中可能还有其他的因素，比如在买房的事情中，可能是他碍于面子而不愿意去修改合同或者他本人特别享受这种剪优惠券的过程。但是，相比这两种情况，有更大的可能是因为他受了比例偏见的影响做出这样自相矛盾的事情。由于比例小而忽视了实际更大的金额，因为折扣比例大而将自己局限在了那些微不足道的小钱上，实际上是捡了芝麻丢了西瓜。

回过头来看看我们的日常生活，是否也有很多类似过于看重比例而轻视绝对收益的行为呢？大多数人往往会受到比例的影响，过多地注重于小处的节约，而对大处小比例的节约却视而不见。很多人和正常的傻瓜一样，在晚上坐出租车时还要跟司机讨价还价一番，去饭店吃饭总要费尽口舌的向服务员要求一点折扣，可以花上10分钟时间将一件200元的衣服还价到150元并为此沾沾自喜，却不肯花上200倍的精力在购买100万的房子时争取1％的优惠。这正是大多数正常人欠理性的一个表现，即在小的地方斤斤计较，却对于大的事件麻木不仁。殊不知，大件中的一点点节约就能为你省下很多，比起小处的节约不知要翻多少个番了。

本章小结

在消费过程中，正常人往往会受到交易效用偏见的影响，从而做出欠理性的消费决策行为。你可以通过克服交易效用偏见而变得少几分正常，多几分理性。你需要意识到，做决策时不应该受到成本和收益之外的东西的影响，许多的参考价都是与决策无关的，不要被它们

遮盖了双眼。唯一需要关注的是物品带来的真实效用和你为此所付出的成本。不要因为贪便宜而买自己不需要的东西，同样，也不要因为比较贵而不买自己正需要的东西。不忍心放过那些看似合算的交易往往会在事后让你后悔。同时，切不可仅仅关注相对收益而忽视了实际上更重要的绝对收益。将绝对收益与绝对成本进行比较权衡才是做决策的依据。

第三章　坚持到底一定是胜利吗

坚持到底一定是胜利吗？——沉没成本误区

看看你怎么回答：

为了奖励员工一年的努力，临近年末的时候，单位发给员工每人一张音乐会门票，位置在前排中间，价值800元。你本身对听音乐会颇为喜爱，拿到票子十分高兴。可是天公不作美，在开音乐会的那天突然来了一场暴风雪，这场突如其来的风雪导致路面积雪情况严重，所有公共交通工具都暂停使用，但是音乐会照常进行。你如果要去，只能冒着寒风徒步行走半个小时去音乐厅。请问你会不会去听这场音乐会？请圈出你的选择：

去 不去

再来看看下面这个问题：

同样是一场你很感兴趣的音乐会，同样碰上了难得一遇的暴风雪导致交通瘫痪。如果这张票不是单位发的，而是你自己排队花800元钱去买的，你又会不会冒着风雪步行半小时去听音乐会呢？请圈出你的选择：

去 不去

面对突如其来的暴风雪，很多人在第一种情况下都不愿出门，音乐会门票就浪费算了，想想自己的损失也“不大”；但是在第二种情况下，人们就感觉非常舍不得，宁愿冒着寒风和交通不便，也要坚持去听音乐会，因为那票子毕竟是自己辛辛苦苦排队又花钱买来的。关于这个问题，我想你马上可以发现这里面是心理账户在作怪。单位发下来的票是“意外的收获”，不需要自己掏腰包，这样浪费了也不会太心疼，没有必要冒着风雪和生病的风险去听音乐会了。可是自己辛辛苦苦排队花钱去买的票，是付出了一笔不小的“成本”，所以大多数人不愿意放弃，觉得放弃就是浪费了。心理账户已经解释了为什么人们在自己买票和单位发票两种情况下会做出不同的决策。我们这一章要分析的是，为什么大家花了钱买票以后，就有更大的动力去听音乐会。

这种现象在行为决策理论中被称为沉没成本误区（Sunk Cost Fallacy）：人们在决定是否去做一件事情的时候，不仅是看这件事情对自己有没有好处，而且也看过去是不是已经在这件事情上面有过投入。我们把这些已经发生不可以收回的支出，如时间、金钱、精力等称为沉没成本（Sunk Cost）。

从理性的角度来说，沉没成本是不应该影响我们决策的。当我们决定是否去听音乐会时，应该站在现在的角度，判断去听音乐会给自己带来的效用是否足以弥补从现在开始去听音乐会所需付出的成本，比方说忍受的狂风暴雨还可能着凉感冒等等。如果你觉得听音乐会给你带来的精神享受要超过忍受暴风雪的痛苦和可能生病的危险，那么不管音乐会的票子从何而来，你都应该冒着风雪去听音乐会；反之，如果你觉得去听音乐会是得不偿失，那么你就应该决定不去，这也和音乐会票子的来源没有关系。一个完全理性的决策者在做成本收益分析的时候是不应该把沉没成本算在内的，因为过去的不能挽回，既然不能挽回，就不能对现在产生影响，就应该让它过去，在决策时应将其忽略。就音乐会这个例子而言，不管是去还是不去，钱都已经花了，800元它是个确定的常数，不应该影响我们其后的决策。我们仅仅需要考虑听音乐会这件事情本身所带来的收益和从现在起去听音乐会所要花费的成本，如时间，精力等哪个更大。

有一段时间，每次我看到正常的傻瓜的时候，他总是带着一条颜色过于张扬的领带，其实这种夸张的颜色与他的身份是很不相配的。有一天，当我终于忍不住告诉他这条领带并不适合他时，他的回答让我大吃一惊："哎"，他叹了口气说，"当初看中这条领带的时候觉得挺好看的，发了奖金一时冲动就买了下来，戴上了才发现这条领带实在是很不适合我，可是没有办法啦，花了五百多块钱买的，总不能就扔在抽屉里睡大觉吧？那不是白白浪费了？"

这种情况再普遍不过了，比如人们在做购买决策的时候，除了产品本身的价值和吸引力的影响外，还受到很多其他因素的影响，例如

促销带来的交易效用，甚至有时候人们买某些东西仅仅单纯是因为已经逛了一整天街还没有买东西而导致的。我另一位朋友在评论与他整天吵架冷战的太太时竟是这么说："当初好不容易追到的，虽然还没有孩子，但也投入了很多啊，如果离婚了岂不是我的努力都打了水漂？"

正常的傻瓜往往受到沉没成本的影响而做出欠理性的决策。

正如我们前几章所讲的，行为科学的许多研究表明，正常人往往是欠理性的。我们所说的"既然买了领带，就戴上吧"，"既然买了票，就去听音乐会吧"，"既然好不容易追到，就忍受着吧"。实际上都是想通过这种"把事情进行下去"的方式来挽回沉没成本。可是我要问你，你花钱买领带的目的是什么？是希望带上它能让你更有风度和魅力。你花钱买音乐会票的目的又是什么？是希望可以通过精神享受而感到快乐。如果领带和音乐会不能达到你花钱购买的目的，那还有什么回报可言吗？真正的回报并不是带上领带或者去听音乐会，终极的回报是自己开心。如果你带自己不喜欢的领带或者冒着风雪去听音乐会给你带来的是负效用，那么你不仅没有"挽回"曾经沉没的成本，反而是自己找罪受，招致更大的浪费。反正钱也花了，浪费五百多元钱也就算了吧，可是因为这个而继续带一条不好看的领带，岂不是更亏；去还是不去听音乐会，都已经是花了800元了，可是去听了呢，在寒风中来回一个小时，也许一路的怨声载道已经把音乐会带来的快乐都磨光了，弄不好还招致几天的感冒。当然，我们并不是反对你戴买来的领带或者去听音乐会，我们只是要说，不要因为存在沉没成本而影响了你的理性决策。你仅仅需要站在现在的时刻考虑某件事情本身的成本和收益，至于以前和这件事情相关的成本你是不应该考虑在内的。

如果你想少几分正常，多几分理性，你应该仅仅考虑某件事情本身的成本和收益，不需要也不应该考虑已经付出的成本。

音乐会的门票是已经花掉了的800元钱。究竟应不应该去听这场音乐会，是应该比较去听音乐会所花费的精力和听音乐会得到的快乐哪个更大。买票的事已经过去了，让我们忘记这张票的存在，想想今天

晚上有一场音乐会，你要听这场音乐会的代价是在暴风雪中来回行走一个小时，然后决定去不去。在这里，我们曾经提到过的“换位法”仍旧可以帮上忙。如果你自己花钱买了票以后在犹豫是不是要冒风雪去听音乐会，你就可以换个角度想一想，如果这张票子不是你自己排队花钱买的，而是单位发的，你还会高兴去听音乐会吗？如果你觉得艺术无价，这点小苦相比之下不算什么，那么你就应该去。但是我想还是有人会认为没有必要冒着这么大的风雪去听音乐会，那么就不要去。不要因为已经支付的800元钱而让你去做本不愿意的事情。与此类似，买领带这类的装饰物是为了让你更加帅气，你带上领带如果能让你更加好看，你就应该带上。如果不适合你，让你更丑，那你为什么本身已经付出了五百元的代价之后，还要在外表上再损失一些呢？在你对要不要戴花500元钱买来的不合适你的领带犹豫不决的时候，利用“换位法”换个角度去思考一下，如果这条领带不是你买的而是朋友送给你的或者抽奖抽来的，你还会戴它吗？也许你马上会觉得那么不适合你的领带除了送人就只能束之高阁，你是绝对不愿意戴出门的呢。这样一来，答案不是显而易见了嘛

越陷越深的泥潭

看看你怎么回答：

你是一家医药公司的总裁，正在进行一个新的止痛药的开发项目。据你所知，另外一家医药公司已经开发出了类似的一种新的止痛药。通过那家公司止痛药在市场上的销售情况可以预计，如果继续进行这个项目，公司有将近90％的可能性损失500万，有将近10％的可能性盈利2500万。到目前为止，项目刚刚启动，还没花费什么钱。从现阶段到产品真正研制成功能够投放市场还需耗资50万。你会把这个项目坚持下去还是现在放弃？请圈出你的选择：

坚持 放弃

10％的可能性会盈利2500万，90％的可能会损失500万，而且该项目还没有任何投资，那是继续该项目还是放弃呢？正常人会说放弃，这当然是无可厚非的。

让我们再来看看下面这道题：

你是一家医药公司的总裁，正在进行一个新的止痛药的开发项目。据你所知，另外一家医药公司已经开发出了类似的一种新止痛药。通过那家公司止痛药在市场上的销售情况你可以对自己公司项目有一个比较准确的预计。不考虑已有的投入，如果继续进行这个项目，公司有将近90％的可能性会再损失500万，有将近10％的可能性会盈利2500万。到现在为止，这个项目已启动了很久，你已经投入了500万元，只要再投50万，产品就可以研制成功正是上市了。你会把这个项目坚持下去还是现在放弃？请圈出你的选择：

坚持 放弃

除了你已经投入500万之外，第二个问题与前一个问题是完全一样的。既然已经懂得了沉没成本误区，我想你对以上的两道题应该会做出一致的决定。

但是我在美国和中国把这两道题分别给EMBA的学生做，那些企业老总们绝大多数对第二题的回答是“坚持继续投资”。他们认为已经投了500万，再怎么样也要继续试试看，说不定运气好可以收回这个成本。殊不知，为了这已经沉没的500万，他们将有90%的可能非但收不会原有投资，还会再赔上500万啊。

所以在投资时应该注意：如果发现是一项错误的投资，就应该立刻悬崖勒马，尽早回头，切不可因为顾及沉没成本，错上加错。事实上，这种为了追回沉没成本而继续追加投资导致最终损失更多的例子比比皆是。许多公司在明知项目前景暗淡的情况下，依然苦苦维持该项目，原因仅仅是因为他们在该项目上已经投入了大量的资金（沉没成本）。摩托罗拉公司的铱星项目就是沉没成本谬误的一个典型的例子。摩托罗拉为这个项目投入了大量的成本，后来发现这个项目并不想当初想象的那样乐观。可是，公司的决策者一直觉得已经在这个项目上投入了那么多，不能半途而废，所以仍旧苦苦支撑。但是后来事实证明这个项目是没有前途的，所以最后摩托罗拉公司只能忍痛接受了这个事实，彻底结束了铱星项目，并为此损失了大量的人力、财力和物力。

1962年11月29日，英、法两国政府签署了一个联合研制民用客机的协议——“超音速运输计划”，开始共同出资研制第一架民用超音速飞机的公司。刚开始的市场预测表明，虽然超音速飞机造价比一般飞机高出好几倍，但是市场的需求还是很旺盛的，因此协和公司觉得研制超音速飞机可以有盈利。与此同时，波音公司也在研制超音速飞机。同时，波音公司还在研制另外一种飞机，速度没有超音速飞机那么快，但是用油比较少，价格也要便宜很多，这就是赫赫有名的波音747飞机。过了不久，国际局势发生了变化，中东石油危机的爆发使得石油价格大幅度上升，这对协和与波音来说都是一个全新的信息，他们都开始重新审视自己的研制计划。两家公司都发现超音速飞机由于用油厉害，运用和维护成本都很高，因此愿意定购的航空公司为数很少，要确保盈利恐怕是很困难的。在这样的情况下，波音公司毅然停止了对超音速飞机的研制，一门心思放在747飞机上面，而协和公司却继续超音速飞机的研制。协和公司的这个决定或许受到多种因素的影响，比如第一家研制成功超音速飞机是一件可以载入史册的成功，又或者半途而废将影响到英国和法国的名誉等等。但是，协和之所以继续研制超音速飞机还有一个很重要的原因，就是当时协和公司已经为这个超音速项目投入了很多的钱，如果半途而废中止了这个项目，那么之前投入的钱就打了水瓢，这等于是浪费了纳税人的钱，这是不能被容忍的。在当时，这是一个非常打动人心的观点。结果，超音速飞机制成之后由于高昂的价格和运行成本，真的少有航空公司问津。本来英法准备制造1370架协和飞机，最后只造了20架，而且没有国家买它，只好由英法两国自己的国有航空公司接收。仅仅从经济上来看，协和超音速飞机是一个很大的失败。

在这里，我们并不是说英法两国坚持协和超音速飞机的研制这个决定一定是错误的，毕竟，第一架超音速飞机的制成为英、法两国都带来了很多正面的效应，也改变了民航的天空曾是美国“殖民地”的状况。但是因为考虑到不浪费已经投入的成本而坚持一个明知道会亏钱的项目这样的观点是完全错误的，不忍舍弃沉没成本将会带来更大的损失。

因为花了钱而去做自己本不愿意的事情，是我们在消费中经常犯的错误。我们总认为真正消费了才对得起花的钱，但如果你已有的投入是错误的，接着做下去就是不太理性的了。这种“追加错误投资”的例子不光在企业内存在，在生活中也是屡见不鲜。

正常的傻瓜有一个7岁大的女儿。现在很多家长都希望小孩子懂音乐，会弹奏一种乐器，这样既能陶冶情操、还能开发智力，正常的傻瓜就是这样的典型。他咨询了很多人，最后决定先买一台2000元的电子琴。可是他的热情并没有激发起女儿的兴趣，她一放学就喜欢出去和小伙伴一起玩耍，天黑了才回家，吃完饭又要写作业，没有多少时间练琴。电子琴买回来的前几天，小姑娘还觉得新鲜好玩，但马上就腻了。这个孩子天生就喜欢运动，对音乐没有表现出多大的兴趣，加上现在父母总是唠叨着让她弹琴，她变得越来越逆反了，就算难得有时间弹上一会儿，也总是听见她弹的断断续续的，还不时抬头看钟，一副心不在焉的样子。渐渐地电子琴还是落上了灰。不久后正常的傻瓜的一个同事介绍有一位音乐学院钢琴专业的老师可以给他女儿作电子琴家教，这个时候你认为正常的傻瓜还有必要为女儿请家教吗?

正常的傻瓜和爱人商量：“电子琴都买了，要学就好好学，请一个老师教教，要不就浪费这个琴！”最后他们决定还是请家教，说好每个月十个小时，500元。这是一笔不小的投入，可是小孩子一旦对这个东西失去了兴趣，父母又不停得逼着，兴趣只会越来越小。本来一种休闲放松的爱好成了另外一门功课，小姑娘自然不愿意。就这样，每次老师来教她都心不在焉的应付着，学得也不用心，平时更是能偷懒就偷懒，只有被逼的没办法了才去弹一会儿琴。半年后，眼看着女儿在弹琴方面的长进很小，正常的傻瓜只能承认女儿在这方面没有什么天赋，终于放弃了这个主张。但是在这半年里面，为了不浪费这个电子琴，他们继续浪费了3000元的家教费！

在第一章中，我们看到人们日常的投资行为中，由于心理账户的存在，对于账面亏损的股票正常人更倾向于继续持有股票，而不是“割

肉”锁定已有的损失。这里我们从沉没成本的角度来看看这个行为背后的原因。

看看你怎么回答：

假设你正好在一家证券交易所看股票行情，听到身边有两位股民在谈论某支股票的行情。你抬头看了屏幕知道这支股票现在的价格是6元/股。同这两位股民的谈话中你得知，他们中的一位是以2元/股的价格买进这支股票的，而另一位股民的买入价是8元/股。那么请你你估计一下他们两个人中间现在谁更愿意把这支股票抛掉？请圈出你的选择：

2元/股买入的股民 8元/股买入的股民

正常人的想法是，股价高于买入价要抛，低于买入价则留，天经地义。但是，理性地讲，多少钱买进这只股票与你现在是否应该抛售它是完全没有关系的。无论你是否抛售它，买进时的这笔钱都已付出，是收不回来的。股票的走势也决不会受到你是多少钱买进的影响。我们在特定时间考虑是继续持有股票还是立即抛售股票，应该以该股票的走势、其他备选投资股票的情况和你当时所需的资金为考虑依据，而不应该囿于买入时的价格（沉没成本）。如果你觉得这支股票未来前景看好，而且其他没有更好的可供选择的投资方案，你目前又不缺现金，那你不要管现在到底是赚了还是亏了，就先留着；如果你觉得这支股票将来一定会跌得更惨，或者你有更好的投资机会，或者你现在需要资金，那么不管你当初是多少钱买进的，你都应该抛掉它，否则你只会承受更大的损失。割肉有时并不是一件坏事，要看是什么肉。好肉不要割，烂肉要早早割。但是，可惜的是，大多数的正常人却往往把最不该考虑的买入价作为首要的考虑因素，因为沉没成本的影响，分不清什么是好肉什么是烂肉。有人说，一个好的投资者是一个没有记忆的投资者。的确，如果你想在做投资决策时更加理性，就应该把沉没成本抛到脑后。

如果你想少几分正常，多几分理性，在你决定是否卖出某只股票时，应当只考虑这个股票未来的走势，是否有其他备选投资方案和你

目前是否需要的现金，而不该注重当初的买入价和现价之间的差异

陷入沉没成本误区的原因

如同吸烟有害健康但许多人仍旧迷恋香烟一样，人们往往沉溺于沉没成本谬误中不能自拔。沉没成本谬误的害处小到令你受它误导，得不偿失，中到影响企业经营使企业业绩受损，大到引发巨大的灾难，造成生命财产的重大损失。

正常的傻瓜曾担任一家公司的销售经理。当时，公司的业务蓬勃发展，这当然离不开正常的傻瓜领导下的出色的销售队伍。随着业务范围越来越扩大，他渐渐的觉得一个人难以担当负责销售的重任，于是他打算找一个人来做销售副经理来帮他分担重任。考虑到手下的销售员水平都相差无几，如果从内部提拔唯恐引起其余人的不满，正常的傻瓜想通过外部招聘寻找合适的人选。他心目中的人选应该既有实践经验又具备管理能力，最好拥有同行业的销售工作经历。几经周折以后，正常的傻瓜并没有找到一个完全符合他心意的候选人，只有小楞子勉强符合要求。美中不足的是小楞子没有做过销售员。考虑再三以后，正常的傻瓜还是决定雇佣小张担任销售部副经理，并由他来负责销售人员的激励问题。没想到，小楞子上任不久，正常的傻瓜就得到了来自其他销售员的不良的反应。他们说小楞子不懂销售工作，不体察销售员的情况，不能担任这个副经理的工作。其实正常的傻瓜本人也发现了小楞子工作中的种种问题，主要也是由于他不了解销售员工作性质和特征引起的。此时，正常的傻瓜陷入了困境，好不容易招来的人，难道就这样放弃吗？更何况小楞子是自己亲自招来的，如果解雇了小楞子，那不就等于公开承认自己犯了一个错误吗？算了，还是让他继续留在副经理的位子上面再看看吧。

正常的傻瓜显然是陷入了沉没成本的误区，由于不愿意让之前的精力白费，也承认自己犯的错误而让一个不合适的员工继续在企业中担任要职。其实，人们之所以会陷入沉没成本误区中难以自拔的一个很重要的原因就是正常人不愿意认输，不愿意承认自己犯错误。就像正常的傻瓜一样，他心想，如果现在撤了小楞子的职，岂不是自己打自己的耳光吗?

造成人们陷入沉没成本误区的第二个原因是人们会把同样的东西根据不同的结果打上不同的标签。同样是500万的前期投入，如果项目做成了，我们就把这500万说成是投资；万一项目中止了，我们就会把这500万说成是浪费。这种按照结果给投入打不同标签的倾向使得人们很容易陷入沉没成本误区。在这里，我再举一个发生在正常的傻瓜身上的例子

几年前的一天傍晚，正常的傻瓜在上海的人民广场等地铁。一般来说，地铁都是相当准时的，每两班之间也就间隔几分钟。可是那一次，正常的傻瓜在地铁站台上等了很久，地铁一直没有来。站台上的人越来越多，大家都焦急的盼望着地铁快点来到。时间一分一秒的过去，可是这地铁却一直没有影子，甚至连对面站台反方向开的地铁也一直没有来过。大概在正常的傻瓜等了半个小时的时候，他看到他的一个朋友阿呆出现在站台上。阿呆对眼前这么多人等地铁的情况非常惊讶，看到正常的傻瓜就问他到底出了什么事情。于是，正常的傻瓜就把他所知道的情况告诉阿呆：起码有半个小时两边都没有来过地铁。阿呆这次反应很快，一听完正常的傻瓜的描述后就说，这样的情况太不正常了，肯定是出了什么事故了。正常的傻瓜心想，这还用你说吗? 谁都看得出来大概是出事情了。阿呆看了看表以后对正常的傻瓜说，不如我们叫出租车走吧。于是他问正常的傻瓜要到哪里去，看看他们两个是否可以同路拼车前往。不巧的是，他们两人要去的地方是相反的两个方向，但估计路程差不多，叫车的话大概都是30元左右。当时，正常的傻瓜和阿呆的经济状况都不算太好，一般不舍得坐出租车，而且30元的车钱对他们来说也并不是无足轻重的小钱。阿呆犹豫了一下，又望了一眼越来越拥挤的等待的人群后决定叫出租车走了。而正常的傻瓜却仍然留在地铁站里面继续等待着。他心想，已经

等了快半个小时了，如果现在去叫车，那么之前的半个小时不是白等了嘛。这样又浪费了半个小时的时间，又浪费了30元的车钱，实在是太不合算了。于是，等啊等啊，大概又过了10分钟，地铁终于来了。这个时候站台上已经人潮汹涌，好在正常的傻瓜在上海呆的时间比较长了，得到了上海人挤公共汽车的本领的真传，还是费劲的挤了上去。等到正常的傻瓜下地铁的时候，天已经完全暗了。在路上耽搁了那么长时间，他自然已经很累了，但是心里却还挺高兴的，正常的傻瓜想虽然等了那么久，可这地铁终于还是被我等来了，起码我没有破费去坐出租车啊，从这点上讲我可比阿呆合算了。

现在，让我们来仔细的想一想正常的傻瓜那天的行为，看看他是多么的欠理性。正常的傻瓜的欠理性并非由于他没有坐出租车，而是由于他不坐出租车的理由。在阿呆到来之前正常的傻瓜等待的半个小时在他决定是否要叫出租车时已经从他生命中流逝再也回不来，成为了不可挽回的历史，那半个小时是沉没成本。正常的傻瓜应该考虑的是地铁什么时候能来，30元的出租车成本与等待的辛苦和时间的价值到底孰轻孰重。正常的傻瓜和阿呆拥有一样的信息，他们都不知道地铁要多久才能来。而且正常的傻瓜的经济状况与阿呆是相似的，并且他们叫车的费用也差不多，都是30元。在这样的情况下，阿呆叫了车，而正常的傻瓜却受到自己先前已经等了多少时间的影响没有叫车。在心里，正常的傻瓜把同样的半个小时打上了不同的标签。如果等来的地铁，就认为之前等待的半个小时是投资；如果没有等到地铁，就认为白白浪费了半个小时的时间。

正常的傻瓜往往会因为不愿意承认错误和把同样的投资根据结果打上不同的标签而陷入沉没成本误区。

我们不能被“沉没成本”控制。既然都已经是过去的不可以更改的事情，我们就可以把它们暂时搁在一边。就像你已经浪费了很多时间，不可以挽回的时候，不应该再为自己曾经虚度的时光而悔恨，因为在你叹息那一刻，又有光阴从你的指尖溜走了。我们设想自己从零开始，现在只做对自己最有利的事情。

保本？还是出手?

“保本”这一观点一向是商家遵循的最基本的经营方针，“起码要保本”看似天经地义，无可厚非，孰不知，这种观念是错误的，其本身就包含了沉没成本谬误。许多零售商都喜欢用他们的批发价来决定零售价的底线，不愿意以低于成本的价格出售商品，因为他们不愿意承担亏损，但这种想法是错误的。设想你是一位电脑销售商，你几年前买进的100台单价为8000元/台的奔腾III电脑现在已经过时了，某学校愿意以4000元/台的价格买下，你会卖吗？许多零售商不愿意，因为他们认为这样就每台都亏损了4000元。但如果你是一个理性决策者，你完全不应当考虑这8000元的原价，它是已经成为过去式的沉没成本，这和你现在的决策毫无关系。你应当考虑的是将来你是否能以高于4000元的价格卖掉你的电脑。如果不能，那么这4000元/台的价格是你最佳的卖出价，为什么不卖呢?

在美国，每到年底的时候，股民们就会抛售一些股票。这可能是由于他们需要一些钱过圣诞，这自然无可厚非。股民们在选择年底抛哪只股票留哪只股票的时候并没有办法预测到这些股票以后的情况，主要是根据他们自己在这些股票上面是赚了钱还是亏了钱。美国的税收制度是这样的，如果你抛售的股票的价钱比你买入时高，那么你就需要向政府交增值税；如果你卖掉的股票亏了，卖出价格比买入时低，那么你不旦不需要交税，你还可根据亏损值的一定比例抵扣其他的税收。所以，光从税收角度上来看，应该把亏钱的股票抛掉而把赚钱的留着。可是每到年底，人们都纷纷把手上赚钱的股票抛了，而把亏钱的继续留着。因为在他们心里，保本是一个从不动摇的念头。所以，每年美国股民都要因此损失相当数额的钱。

记得我还在耶鲁大学读书的时候，父母买了一套一室一厅的房子，当时的价格是7万2千美元。当我毕业时，纽黑文市（耶鲁大学所在地）的房地产价格正在下跌，市场前景黯淡。有人愿意以5万8千美元的价格买下我们的房子。我建议我父母把房子卖掉，但我父母拒绝

了这笔交易，说：你马上要到世界著名的商学院做教授，难道连保本这个概念都不知道吗？他们认为至少要7万2千美元才能卖这房子。我心想：正是因为我要做商学院教授，我才知道保本是一个错误的概念。无奈孔子有云："事父母，几谏，见志不从，又敬不违，劳而不怨。"父母的决定我不好多说，只好任他们处理那房子。你们猜猜结果是什么？从那以后，我们很难再找到出价更高的买主，那间公寓是在8年以后终于以3万8千美元出手，总算是"割"掉了这块"烂肉"。

以病治病

"沉没成本误区"普遍存在，影响着我们的生活，但有些时候也会起到监督的作用。如果我们巧妙地利用沉没成本谬误，我们还能让它为我们办事，这就是以病治病法。我们刚刚谈到那么多例子，都是因为沉没成本的存在而舍不得理性地放弃。但是碰到一些欠理性的放弃行为时，沉没成本又可以把你往理性的方向拉一把，这时候它可以使人们的行为更加有目的性。就像破釜沉舟一样，很多人特意设置沉没成本来控制自己的行为。而事实上这也是十分的有效，因为沉没成本谬误实在是太难摆脱了。

举个例子，很多女性都会为自己制定一个健身计划，比如每周至少去三次健身俱乐部跳有氧操，但是她们中大多数人都不能按原锻炼计划实施。虽然这也许并不是因为他们还不够重视锻炼身体，但是总是有很多其他的事情占用掉她们的时间：工作忙、要回家做家务、有朋友来等等。为了帮助你有计划有规律地进行锻炼，我建议你给自己设置一个沉没成本。在每月初甚至每个季度初把所有的费用预先支付，并且不可以退费，这样你在嫌麻烦不愿意去锻炼的时候也会因为已经付了钱而改变注意，还是去健身。（当然，我们知道，沉没成本会随着时间推移而在你的脑子里渐渐淡漠，所以你也不能一次性在健身房存五年的费用，而应该每季度或半年交一次费。）

还有一个有趣的例子。比方说一个女孩子非常喜欢她的男朋友，想把男朋友永远留在自己身边，那么她该怎么做呢？当然，她有很多的办法，但是有一个一举两得的办法是一般大家都不容易想到的，就

是多多地让男朋友请她吃饭，给她买东西。久而久之，她的男朋友会觉得已经在这个女孩子身上投入了这么多的“成本”，就更加舍不得离开自己的女朋友了

本章小结

本章主要阐述了沉没成本误区：正常人往往出于想挽回已经发生却无法收回的所谓沉没成本，而做出很多欠理性的行为。如何纠正这种谬误呢？当你进行了一项欠理性的购买后，应该忘记已经发生的购买行为和你支付的“沉没成本”，只要考虑这项消费之后需要耗费的精力和能够带来的好处，再综合评定它能否给自己带来正效用。进行投资时，把目光投向前方，审时度势，如果发现这项投资并不能盈利，应该及早停掉，不要吝惜已投下去的各项成本：精力、时间、金钱……

对于“沉没成本谬误”，换位法同样是一个很有效的“药方”，换一个角度来看问题，考虑在没有付出成本或者付出成本比较低的情况下你会如何决策。你以8元/股买进一只股票，但现在价格是6元/股，你应该抛售吗？做这个决策时，你要换位思考一下：假如我是以4元/股或者2元/股买入这只股票的，我现在会如何决策呢？如果打算卖掉的话，就证明你对这只股票的前景并不看好，所以最好还是抛了它。如果你看好这只股票的前景，打算继续持有，那你现在就不应把它出手。这两种情景（购买和抛售）应当一视同仁。同样，以刚才的买卖房屋为例，运用换位法就是想象如果这套房子是人家送给我的，那我会接受怎样的价格将它卖掉呢？如果他人出的价刚好与你的心里价相一致或者更高一些，那你就应该果断地将之转手，而不要受原先实际的买入价左右，影响了自己的决策。

最后，再来讲一个小故事。在读大学的时候，正常的傻瓜非常喜欢一个女孩，想了很多办法追求她，可是这个女孩却对另外一个男孩子有好感，一直对正常的傻瓜爱理不理的。正常的傻瓜曾经尝试约这个女孩子出去，不过从来都没有成功过。但是正常的傻瓜并没有因此气馁，他决定要坚持下去。终于有一天，也许是正常的傻瓜的坚持不懈打动了女孩子，她答应和他一起约会一次。这个消息自然让正常的

傻瓜喜出望外。他早早的就为那次约会做起了准备，去音乐厅买了昂贵的音乐会票，穿起了难得一穿的西装，还买了一束花，在约会当天兴冲冲的到女孩子的家去接她。正常的傻瓜敲开了女孩子家的门，开门的是女孩子的父亲，他告诉正常的傻瓜说，那个女孩子还是决定不和他出去了，并且已经有另外一个男孩子把她接了出去。那么请你想想看，如果你是正常的傻瓜，你会怎么样？毫无疑问，你一定会非常生气。正常的傻瓜一听这话，就有一种气血上涌的感觉，他问清了女孩子的去向以后，随手就把花一扔，打算到他们约会的地方找另外那个男孩子算账。果然，他在一个电影院的门口看到了那个女孩子和另外一个男孩子在一起，正准备进去看电影。正常的傻瓜当时愤怒极了，也无暇顾及自己身上穿着平时舍不得穿的西服，冲上前去就揪住了那个男孩子的衣领。他的举动把女孩子吓得大叫，还以为是碰到了强盗。那个男孩子为了抵抗也和他扭打在了一起。过不了多久，他们的举动就惊动了警察，把他们三个一起带到了警察局。警察经过调查以后将女孩子和另外一个男孩子放了，而正常的傻瓜却以打架的名义被扣留在警察局呆了一天一夜。

可怜的正常的傻瓜，不仅没有追到女孩子，还被关到了警察局，真是赔了夫人又折兵啊。如果我是正常的傻瓜，当我听到女孩子的父亲的话以后，我并没有生气的破口大骂，而是面带笑容非常冷静的对女孩子的父亲说："那么请问你还有别的女儿吗？"因为我知道过去的失败已经无法挽回，在前途不好的时候就应该适时收手。既然已经花了钱买了票又做了那么精心的准备，就要往前看寻找新的机会。千万不能让沉没成本困住前进的步伐第四章你有自知之明吗？

第四章　你有自知之明吗

我们可以把人分为三种：不够自信的人、过于自信的人和有自知之明的人。如果在一场考试中，你认为自己可以得到80分，结果你也确实得到了80分，那么你就是个有自知之明的人。如果你觉得自己可以得到90分，结果却只有80分，你就高估了自己的能力，进入了过于自信的误区；反之，如果你估计自己只能得到60分，你则低估了自己的能力，属于不够自信。所谓“知人者智，知己者明”，显然，我们都希望自己成为有自知之明的人。那么你有自知之明吗?

看看你怎么回答:

请对下列十句话进行是非判断，圈出你的答案，然后想一想你对自己的答案有多少信心呢? 然后用50％－100％之间的一个数来表示你答对的概率：50％表示只有50％的可能性是对的，即是乱猜的；100％表示肯定是对的。

1：上海到芝加哥的航线里程在

【超过15000公里】

【不到15000公里】 对的概率（50％－100％）：

2：贝多芬出生的时间

【早于1780年】

【晚于1780年】 对的概率（50％－100％）：

3：耶鲁大学成立的时间

【早于1750年】

【晚于1750年】 对的概率（50％－100％）：

4：现在或者曾经在芝加哥大学任教或者学习的教授和学生中获得诺贝尔奖的人数

【不到50人】

【超过50人】 对的概率（50％－100％）：

5：莫扎特完成的交响曲数量

【不到30】

【超过30】 对的概率（50％－100％）：

过于自信

也许你对上面这个结论并不服气，在这里我要向你说明的是，很多时候，你也许并不像你想象的那样有本事。你在回答上面的问题之前是否对自己充满信心？如果你对自己的知识水平是足够清楚和认识的话,也就是说你有自知之明的话，你答对的题数应该和你自己估计的平均答对的概率相当。但是绝大多数的人在回答完这十道题后，计算出的平均答对的概率往往要远高于他们答对的题数。你的情况又是如何呢？刚刚的过于自信只是说明人们在这个小游戏里答错了几道题，但是如果人们在股票市场中也是过于自信的话，它让你损失的就不是这么一星半点了。孔子说过，“知之为知之，不知为不知，是知也”。也就是说，一个人要知道哪些是自己所知道的，哪些是自己不了解的，这才是真正的知识。而过于自信的意思是说，人们常常不知道自己究竟知道多少，他们往往会高估自己。

正常的傻瓜通常都会过于自信。

过于自信不等于自高自大，目中无人。自高自大常常体现在人们的交往中，让人感到不舒服。相比之下过于自信则是一般人的通病，一般体现在人们对自我的评价上，而且通常让人察觉不到——这也是过于自信的毛病一直存在而不被人重视并纠正的原因。

许多心理学研究发现，在和别人作比较的时候，人们常常对自己的知识或能力过于自信。斯文森（Svenson）在一个研究里发现，如果要评价自己的驾驶水平在一群人中的位置，90％的人都说自己的驾驶技术要在平均水平以上，而很少有人说自己比平均水平要差。但是事实上，根据平均水平的定义，有50％的人的驾驶技术高于平均水平，就一定有50％的人的驾驶技术低于平均水平。

过于自信实际上是一个普遍存在的现象。开车人都知道酒后开车很危险，但大多数的人都觉得别人酒后开车可能会出车祸，但是自己喝了酒以后却是可以控制住的，这也是过于自信的表现。我们曾经问一批上海已婚的女性，让她们估计上海已婚男性至少有过一次外遇经历的人比例是多少。她们的估计有的高有的低，高的估计90%，低的估计20%，平均下来的结果要超过50%。也就是说，平均来看，她们认为一半以上的已婚男士起码都有过一次外遇经历。可是当我们问到她们自己的丈夫有外遇的可能性时，她们都一口否认说自己的丈夫是不可能有这种事情的。她们还可以说出各种各样的道理来解释，有的说我的丈夫特别爱我，有的说我的丈夫工作很忙没有时间等等，还有的人居然告诉我说她的丈夫对这方面没有什么兴趣。其实你想想看这怎么可能呢？怎么可能有外遇的都是别人的丈夫唯独自己的丈夫没有呢？这也是一种过于自信的表现吧。另一个例子与大家在生活中常常遇到的琐事相关：研究人员分别问丈夫和妻子自己在日常生活中承担了百分之多少的家务，将调查结果统计出来，居然发现丈夫和妻子平均认为自己做的家务百分比之和竟是130%。也就是说起码有一方，更可能是双方都高估了自己承担家务的比例。所以，下次当你的另一半抱怨他/她做了过多的家务，你就可以拿这个这研究成果回答了说只是他/她过于自信了。即使是经验丰富的专业人员，比如律师、经理人、经济观察家等等，都或多或少地受到这个心理现象的影响。调查发现

68％的民事诉讼律师都认为自己代理的一方会赢得诉讼，但是我们都明白，事实上一定有50％的律师会在诉讼中输掉。企业中过于自信的例子也是不胜枚举。比如两个部门一起合作完成一个项目，双方由于都认为自己功劳比较大而产生抢功的现象，或者对分配方案感到不公平等等

人们的过于自信常常被老道的营销人士利用，有些商品的营销活动就是根据人们的过于自信设计的。比如在美国买一台打印机，原价是80美元。商家给消费者两个选择，可以当场打折，折扣率是5％，也就是说80美元的打印机可以用76美元购得；消费者也可以选择邮购返券的方式（mail－in－rebate），现在以80美元购买打印机，只要在购买后3个月内将相关凭证寄回给公司，就可以得到25％的折扣，也就是可以得到20美元的现金返还，这20美元会以支票的形式寄回给消费者，这样相当于花60美元买了这个打印机。想一想，如果你有这样两个选择，你会选哪种折扣方式呢？大多数人都会选择第二种，这种方式可以得到更大的折扣，自然吸引力更大。但是，对于商家而言，哪种方式可以让他们赚更多的钱呢？其实也是第二种。第一种直接折扣，每台打印机肯定要少赚4美元；第二种方法虽然看上去每台少赚20美元，其实真的会在买了以后把凭证寄回的人是很少的。由于人们的过于自信，每个人在购买时都以为自己一定会把凭证寄回公司，但买了以后很快就会忘记。有数据显示，面对这类20元上下的优惠，真的会在购买以后把凭证寄回给商家的顾客大概只有7%左右。这里还有一个有趣的现象，如果给出的期限是3天而不是3个月，寄的人反而会更多。因为给出的期限短，大家都会一回去就把这件事情做好；给出的期限长，反而让人们觉得有的是时间做这事，不妨先放一下，然后就再也想不起来了。

要做出好的决策不仅仅需要有关于事实以及事件之间的联系的各种知识，还需要“知识的知识”——也就是需要知道我们的知识都有哪些局限，哪些知识是准确的，哪些是需要有所置疑的。过于自信表明，人们相对缺乏“知识的知识”。为什么人们会过于自信呢？

造成过于自信的一个很重要的原因就是人们很难想像事情会以什么样的方式进展。由于我们不能预见到事情可能的各种发展方向，我们就会对我们所知道的事情将来可能的发展过于自信。

和没有经验的人相比，有经验的人不太容易犯过于自信的毛病，因为他们更多地知道事情发展的多样性。卢叟和舒梅克（Russo& Schoemaker）指出，有经验的桥牌运动员叫牌的时候比较有把握，因为他们考虑到了各种可能的情况以及对手的出牌情况；但是比较缺乏经验的运动员就常常无法赢得自己觉得自己可以赢的牌局，原因就是他们没有考虑到各种可能的情况。俗话说“水满无声，半桶水咣荡”，正是这个道理。当人认为自己充满自信的时候，也许实际上是“半桶水”在作怪。

证实偏见也是导致过于自信的因素之一。如果你是姚明的球迷，喜欢他的比赛，那么你肯定会对他未来的表现充满信心。就算他哪次比赛失了手，你也能找到各种各样为姚明辩护的理由，一厢情愿地认定姚明明年的表现一定非常出色。为自己的观点找理由，或者说只关注和自己的观点一致的证据，而不关注也不收集和自己的观点相抵触的证据，这种行为就是证实偏见，也就是总是倾向于寻找和自己一致的意见和证据。它的一个后果就是过于自信。由于人们只看到了对自己有利的信息，他们就非常乐观地相信自己的判断，越来越觉得自己的判断是对的，而不知道真理到底是什么。

过于自信属于判断上的偏差，它常常被认为是一种心理现象。但是，有的时候，生理上的原因也会导致过于自信。比方说，成功的喜悦常常使人产生飘飘然的感觉，人们在这种“飘飘然”的感受的驱动下就会过于自信。而成功的喜悦，或者说飘飘然的感受，并不仅仅是认知上的一种状态，它也有其生理上的基础：人的身体受到强烈的情感刺激后，会产生肾上腺素，肾上腺素就会让人感到兴奋，高兴，从而导致过于自信。

如果你是一个广告创意人员，当你想到一个新鲜的广告创意的时候，你感到非常欢欣鼓舞，恨不得马上把这个主意向上级汇报。但是别急，新鲜的广告创意带给你的兴奋感也许会使你对这个点子过于自信。你应该暂时冷静一下，全面地考虑一下采用一个新创意所需要考虑的所有因素，比方说可行性、成本费用等

过于自信的好处

过于自信对于个人完全没有好处吗？也不尽然。让我们先来看看过于自信的好处。一般说来，过于自信有三大优点。第一，它往往使人乐观开心。现实中，绝大多数的人都过于自信，认为很多人喜欢自己，从而有一种优越感。但事实上并没有他们想象的那么多人对他们有钦慕艳羡之情。我曾经和我的一位朋友一起步行去某个地方，当时迎面走来一个女子，相貌神情均颇似我这位朋友，于是我对她说，“嗨，那个人很像你啊。”我的朋友当时没有回答我，但是此后就一路上沉默寡言，一直到吃晚饭的时候还是闷闷不乐的。于是我就问她为什么不太高兴了，没想到朋友面露不快地说，“啊，我怎么会长得像刚才路上的那个女的啊？”言下之意是“我有她那么丑吗？我可比她漂亮多了”。事实上，她们两人确实长得很像，但在我朋友的心目中，自己的相貌是绝对胜于对方的。过于自信吧！

其实这种对自己相貌的过于自信在很多人身上都有所表现。生活中大多数人在拿到自己的相片时都会十分失望，我经常听到别人对着自己的照片抱怨说：“哎，我怎么一点也不上照。”这句话听起来好像很谦虚，其实却是过于自信的体现。这句话的潜台词是，我长得挺好看的，但照片却没有把我美丽的一面展现出来。其实，照片本来反映的就是你自己嘛。你本人本来就和照片上面一样丑，可是你还一直都不知道呢。无论如何，这种过于自信往往使我们有一种糊涂的，甚至是自欺欺人的莫名快乐，让我们一直活在沾沾自喜、乐陶陶的状态中。不仅如此，过于自信的人还可以将这种乐观的感情感染他人。由于过于自信的人容易激励和鼓舞别人，员工比较喜欢跟随过于自信的领导。

第二，过于自信往往会产生所谓的“自我实现预言”。如果你觉得自己能力不错，善于学习，能够成功完成某项任务，那么确实，这种心理暗示将会有助于你顺利地实现目标，并形成一种良性循环，指引你在日后的学习工作中同样有出色的表现。但是，如果自信不足的话，那就是一种恶性循环了，心理暗示自己不行，实际上也做不好，更加强了原先的不自信。同样，如果你对别人报有某种信念，结果就会发现别人真的向你原本以为的方向靠拢。关于这一点，有一个非常有趣的实验。

心理学家罗森塔尔（Rosenthal）等人与一所小学合作，在开学初给1至6年级的所有学生进行了IQ测试。实验者告诉老师们说，学生所接受的是“哈佛应变能力测试”，并且该测试的成绩可以对一名学生未来在学术上是否会有成就做出预测。也就是说，他们让老师们相信，在这个测验中得到高分的学生，其学习能力在未来的这个学年中将有所提高。这个学校六个年级每个年级有三个班级，每个班级有一位班主任。测试结束后，每位班主任都拿到了一份名单，上面记录着本班在哈佛测验上得分最高的前20%的学生，以便老师了解在本学年里哪些学生有发展潜力。但是事实上，老师所得到的名单中的前20%的学生完全是被随机抽取的，他们与其他学生唯一的不同就是，老师以为他们会有不同寻常的智力发展表现

将近学期结束时，实验者对所有学生再进行了相同的IQ测试，并计算出每个学生IQ的变化程度。结果发现，那些被老师们认为智力发展会显出进步的学生，他们的IQ平均提高幅度显著高于其他学生。因为老师对学生行为的期望转化成了学生的自我实现预言。当老师期望某个孩子会表现出较大程度的智力提高的时候，这名学生就真的出现了较大程度的智力提高。

这个实验还显示了一个结果：低年级中那些被老师认为智力将有发展的学生的IQ提高幅度要比高年级中被老师认为智力将有发展的学生更大，也就是说这种自我实现的预言在低年级的学生中的效果更明显。这可能是因为低年级的学生可塑性更强，或者低年级的学生在老师心里还没有形成牢固的印象。

最近在美国的研究发现，身高与年均收入有一定的正相关性，平均身高每高1厘米年均收入多约150美金。你知道这是为什么吗？因为高个子的人对自己更有自信。而且研究发现，在发育期身材比较高但是最终身材不算高的人和那些高个子的人的收入水平差不多。因为在青春期这个形成个性的重要阶段，身高给了这些人较高的自信，并能够帮助他们形成比较自信的性格，有助于事业的发展和成功。

从“自我实现的预言”还可以引发出许多对我们人生有益的启示。有的父母在教育孩子的时候常常使用责备的方式比较多，告诉孩子不能做这个不能做那个，当孩子做错事情的时候就会责骂他，“你真是没出息”，“你看隔壁的某某某，你就是不能和他比”等等。其实，越是责骂，越是会打击孩子的自信心，久而久之，孩子就会产生这样的想法，认为反正自己总是不行的。相反，有的家长在教育孩子的时候就比较擅长用鼓励的方式，他们会告诉孩子“你可以的，我知道你行的，我们支持你”等等，在这样的鼓励下，孩子就会慢慢相信自己真的行，满怀着信心去做，自然容易成功。与此类似的是上司管理员工的方式。如果多采用正面鼓励的方法，就容易激发员工的信心，使其形成“自我实现的预言”。

第三，过于自信的人看问题会比较全面，他们比较善于抓住问题大的方向，而不太拘泥于小的细节。又由于过于自信的人一直拥有积极的态度，他们会比较有创造性，容易想出创意的点子

过于自信的坏处

那么过于自信是不是总是有助于我们的生活和发展呢？其实不然。过于自信有很多弊端，下面我们来举三个有代表性的例子。

规划的误区

小时候，小伙伴常常聚在一起写个人计划。正常的傻瓜是个“常立志”类型的，尤其是到了寒暑假的时候，往往是在假期还没开始的时候，就立下雄心壮志，要如何如何之类云云。但是到了假期结束的时候，正常的傻瓜却总是发现自己的雄心又落空了，计划很少有完成的时候，想想订计划的时候的美好设想，常常也就一笑而过了。在大学里，有的同学平常不努力，到了考试前几周临时抱佛脚的时候，他们也和正常的傻瓜一样，也喜欢给自己订个复习计划，但事实上，几乎所有的科目都要等到考试的前一天才会去匆匆复习一遍。

在正常的傻瓜买好第一套房子以后，他曾经排了一个完整的计划，打算花2个月的时间把房子好好装修一下。那个计划非常的详细，从花多少时间排电线接水管，到什么时候开始铺地板粉刷墙面，到什么时候买入家具家电等等。在装修之前，正常的傻瓜信心满满的对爱人说，我们一定可以在2个月内把这套房子装修成一个非常完美的家。可是结果如何呢？工人要开始铺地板的时候，正常的傻瓜还没有决定到底买哪种地板好，等到要粉刷墙面了，又因为家里三个人对墙面的颜色不统一而耽误了几天时间。于是，这里晚了几天，哪里又耽搁了几天，再碰上几天天气不好不适合粉刷墙面，等到这套房子装修好的时候，已经过去了整整三个半月，比预期多出了一个半月时间。

正常的傻瓜通常对计划过于乐观。

想必各位都有和正常的傻瓜类似的经历吧。很多人对此都习以为常了。可也许大家没注意到的是，这就是过于自信的一个典型表现，行为经济学家称之为“规划的误区”（Planning Fallacy）。规划的误区实际上非常普遍，不要说普通人，即使是一个经过仔细规划的大型项目，仍旧可能比计划的完工时间推迟许多。

澳大利亚在1957年对悉尼歌剧院的规划是于1963年完工，预算是7百万美元。但是，悉尼歌剧院的建设一直拖到1973年才完成，最终花费高达1亿2百万美元。这里还有一件逸闻：有对夫妇本来打算在悉尼

歌剧院完工的时候结婚。但是等到它真正建完的时候，这对夫妇已经离婚了。

心理学家布勒，格里芬和罗斯（Buehler, Griffin& Ross）曾经做过一个很有趣的实验：他们让心理系的学生尽可能准确地估计完成一篇论文需要多长时间，包括（1）平均时间；（2）如果一切进展顺利的话完成论文需要的时间；（3）如果遇到了一切可能发生的困难，完成论文需要的时间。这些学生估计，一般情况下，完成一篇论文平均需要34天；如果一切顺利，完成论文需要28天；如果进展不畅，完成论文需要49天。那结果究竟如何呢？这些学生完成他们的论文竟然花了56天－－就算所有人都遇上了最困难的情形，与他们的估计相比，学生们看起来都过于自信了

过于频繁交易

现代的经济学假定人们的经济行为是完全理性的，但是，事实上我们的行为常常背离经济学中假定的那种完全理性，而且这种对理性的背离并不是人们出于心血来潮而随意做出的决定，而是表现出一种规律性的行为——过于自信就是其中的一种。

爱喝茶的人都知道，用开水泡茶之后，不能马上品出茶味，只有等待片刻之后方能闻到悠悠茶香。在金融市场进行投资和泡茶类似。研究发现，在美国股票市场上，交易越是频繁，损失就越大。投资者们频繁地在金融市场上交易，甚至更多的时候他们交易的收益，或者他们预计中的交易收益都无法用以弥补他们的交易成本。美国的研究显示，1987年，投资者对标准普尔指数500家公司的年投资交易成本占到这些公司年收益的17.8%，同时，对金融市场的长期调查研究表明，只有少数投资经理人能够实现投资回报在标准普尔500指数之上。无论是机构投资者还是个人投资者之所以没有足够的耐心等待茶叶泡出的醇香，从而导致金融市场的过于频繁交易现象的原因之一正是人们的过于自信。投资者们过于相信自己的金融知识和判断，他们自信自己了解市场的走向；他们相信自己能够看准哪支股票会涨，哪支会跌。

正常的傻瓜通常由于过于自信而在金融市场上交易过于频繁，损失过多。

平均上讲，男性比女性更容易表现出过于自信。许多男性过于自信地认为他们在遇到困难的时候有力量保护他们周围的人——事实上并不这么乐观。我们赞赏这种精神，但是要知道过于的自信在其它方面可能会给人带来损失。在金融市场上，和女性相比，男性也常常不自觉地认为自己有能力捕捉到市场的风云变幻，能在市场上驾驭自如。

能够猜到在金融市场上男性比女性更容易过于自信的结果吗？很简单，男性比女性交易更加频繁，男性比女性也因此损失更多。巴伯和欧登（Barber& Odean）在一篇论文中用真实的数据证明了这一点。他们的数据显示，男性开户者的年均换手率是女性开户者的1.5倍，而男性的平均收益率却比女性的低0.94个百分点。这是不是说，如果一个家庭要在金融市场上投资，最好要让女主人负责管理呢？也许吧，至少从过于自信的角度看是这样。看来，女性应该多多到金融市场上泡茶，而把男性留在家里泡茶了

打无准备之仗

为什么过于自信的人有时事业会不尽如意呢？这是由于过于自信的人因为其预计的成功程度高于了其本身客观上的成功可能性而轻敌，所以这些人在应该精心准备材料，好好咨询别人意见的时候轻视松懈了。比如一个实际上有50%的成功率的计划，如果经过精心的准备可以将成功概率提高到60%，但却因为过于自信认为这个计划有85%的可能性成功而不去准备，在不知不觉中就打了无准备之仗。这样一来，本来可以达到的60%的成功概率也没有达到。

让我们来考虑下面这个问题：

看看你怎么回答：

假设你有一个美国朋友，十年前的时候雄心勃勃地准备赶创业潮，创办自己的企业。现在十年过去了，他可能成为了比尔?盖茨式的人物，可能守着一家不大不小的企业，可能他的企业正在生存线上挣扎，也可能他的企业早就不存在了。那么，请你预测一下，他的企业倒闭的可能性有多大呢?

从统计数据看，平均来讲，创业失败的可能性有差不多80%。邓恩，罗伯茨和萨缪尔森（Dunne, Roberts& Samuelson）对美国市场多年的数据进行研究后发现，大致有61％的企业在创立5年内退出市场；有79％的企业在创立10年后退出市场，以失败告终。

当然，不同企业的失败原因各不相同，但是三位学者对如此之高的失败率给出了一个共同的深层次的解释：企业的管理层对自己的经营能力过于自信。三位学者认为，公司的管理者在作经营决策时可能会犯如下的错误：他们能够相对准确地预见到竞争的程度，但是他们过于自信地认为尽管许多企业都会最终失败，但是他们的企业与别人的不同，是终将成功的。三位学者还发现，如果决策者的注意力集中在和技术能力有关的方面，他们更加相信自己的企业有更大的成功的可能性。而实际上，由于这种过于自信使得他们没有在经营管理和战略决策上做好应有的充分准备，从而导致较高的企业失败率。前几年网络科技相关的企业如雨后春笋一般冒出来就是一个鲜明的例子，而这些企业保存到现在的比例可能连二成都不到。

另外，人们在进行评价的时候，常常忘记了他们的参照物：人们只记得自己的优势，却忘记了其实你的竞争对手也有自己的长处。比方说，在实行淘汰制的体育比赛中，运动员每进入下一级比赛，自信心就更加强烈一些。可运动员没有注意到，他每进入下一级比赛，其

它进入下一级比赛的运动员的水平也相应较之前一轮的竞争对手要更高。

二战时期，希特勒在西欧和美欧战场上取得了连续的胜利，轻松的取下了欧洲很多国家，于是在1941年，自信满满的他信誓旦旦地说要六个星期攻下苏联。他对自己充满了信心，指挥军队同时攻击列宁格勒、斯大林格勒和高加索腹地，结果让军力身陷在苏联，从而导致了德军由胜转败，在斯大林格勒遭受了重创。希特勒的失败对全世界是一个福音，但过于自信对希特勒的打击却是致命的

本章小结

正常人往往过于自信，过于自信虽有三大优点，但是却会给我们的决策带来种种弊端。然而不自信会使我们丧失前进的勇气，过于自信又会致使大意失荆州，这该如何是好？要作一个理性人，我们什么时候该自信，什么时候又该有自知之明呢？

在鼓励士气、鼓舞斗志的时候，我们应该充分地自信；而在具体行事时，我们应该谨慎而有自知之明，做好充分的准备，不打无准备之仗。这正如毛泽东所言：

战略上要藐视敌人，战术上要重视敌人。

需要强调一下，要克服过于自信的毛病的首要前提是你知道你可能会犯这样的错误。也就是说，你需要明白，在什么时候你有可能过于自信。然后你要做的就是遇到这些情况就冷静下来好好思考，不要让过于自信冲昏了你的头脑，这就好比你需要等你的酒劲过了再开车，茶泡好了才好喝一样。

你要知道，证实偏见是我们过于自信的根源之一。因此，我们在做判断的时候，应该尽量避免证实偏见。避免证实偏见最好的办法就是多做证伪检验。比如你觉得丰田车不错，想买一辆丰田汽车，你去问那些买了丰田汽车的人，他们会告诉你丰田车好在哪里，这会让你

越来越相信丰田汽车真的很好，这就是证实检验。你去向那些买了丰田车的人询问意见，这需要吗？当然需要，这些信息当然对你有帮助。但是这够吗？肯定是不够的。你还应该去问问那些可以买丰田车却没有买丰田车的人，问问他们为什么没有买丰田车，也许他们会告诉你他们不买丰田汽车的理由，从他们的口中你可以知道丰田汽车有些什么不足，这就是证伪检验。事实上，证实检验和证伪检验都可以给我们带来不少信息，但是正常人总是一味的习惯于做证实检验，而很少主动去做证伪检验。一味做证实检验就会越来越觉得自己的想法是有道理的，过于自信就这样产生了。因此，为了避免过于自信，首先要减少证实偏见对我们的影响，在做证实检验的同时也要记得作证伪检验。

第五章　你会习以为常吗

你会习以为常吗？——适应性偏见

看看你怎么回答：

如果说你现在的生活一切正常，那么你觉得自己现在有多幸福？请在下面圈出适当的数字：

非常不幸福1————2————3————4————5非常幸福

再来想想这样的情况：假设说你家左边隔壁的邻居在一年前买福利彩票中了一个大奖，赢了100万人民币。请你想象一下，你的邻居觉得他现在有多幸福？请在下面圈出适当的数字：

非常不幸福1————2————3————4————5非常幸福

让我们再设想另外的情况：假如住在你家右边隔壁的邻居在一年前不幸遭遇了车祸，造成下肢瘫痪，现在并没有太多的好转。请你想象一下，你的这个邻居觉得他现在有多幸福？请在下面圈出合适的数字：

非常不幸福1————2————3————4————5非常幸福

你的答案是怎么样的？请记住你的答案。现在让我们来看看布里克曼等教授（Brickman）的调查。幸福是一个主观的感受，但主观的感受并非不能衡量。事实上，衡量幸福程度的方法有好几种，包括行为观察法、电极测量法、脑电图法等等。但是有一种非常简单易行的方法同样可以比较准确的知道人的幸福程度，那就是直接问对方你觉得自己有多幸福。虽然无从得知对方的回答到底是否属实，但实验证明，这种方法的准确度还是相当高的。布里克曼等教授首先随机选取了一些人，通过问题的形式调查这些人的幸福程度，发现随机选取的人的幸福程度是3.8分左右（总分为5分）。他们又调查了伊利诺伊州22位在一年内因购买彩票中了大奖的人，这些人的中奖金额从5万美元

到100万美元不等。结果发现，平均来讲，这些中了大奖的人的高兴程度和随意选取的人的高兴程度几乎相同。中了大奖的人过了一段时间后，他们的高兴程度居然和平常人没有什么差别。让我们再来看看遭遇车祸的人的幸福程度。布里克曼等教授同样调查了一些遭遇车祸并因此瘫痪的人，平均来讲他们的幸福程度在3分左右。你是不是高估了他们不高兴的程度？遭遇车祸的人的幸福程度和一般人的幸福程度相差不到1分，这个分数比大多数人想象的要好。当然，我们也注意到，车祸给人们带来的负面影响要大于中奖给人们带来的正面影响，并且这种负面影响并没有随着时间的推移而完全消失。

现在让我们回过头来看看你的答案。我想大多数人的答案都会高估中奖人的幸福程度，也会高估遭遇车祸的人不幸福的程度，你是不是也是这样？这也就说明，我们常常高估了很多事情对我们的心情的影响。这就是适应性偏见很典型的表现。适应性指的是人们对外界环境的刺激的反应逐渐减淡的现象。这也就是上海人经常说的“疲掉”。

适应性偏见简述

我们都有这样的经历，晚上刚把灯关掉的时候，好像眼前一片漆黑什么也看不见，但是过了一会儿，又可以在黑暗中辨认出屋里的家具摆设了。冬天的时候用冷水洗手，刚开始觉得水冰冷刺骨，洗了一会儿以后又好像没有原来那么冷了。这些都是适应性起的作用。适应性是普遍存在的，正因如此，它才不太容易被人们所认识和重视，于是，适应性偏见也在不知不觉中产生。适应性偏见说的是人们常常低估了自己的适应能力，从而高估某些事情在一段时间之后对自己的影响。

一方面，人们觉得好的事情会让自己在很长一段时间里面感到快乐，但事实上并非如此。比方说，人们觉得升职，涨工资，换了更大的房子，买了豪华的车子，都会让我们非常快乐，而且我们会为此高兴很长一段时间。但是事实上我们很快就会产生适应性，用不了多久，我们的高兴程度又会大致回到原来的水平。让我们来看看下面的

例子。大家都知道，哈尔滨冬天的时候冰天雪地，而昆明则是四季如春。那么，你来猜猜看，住在哪个城市的人比较开心呢？住在哈尔滨的人往往觉得昆明的人肯定非常舒服，因为那里气候宜人；而住在昆明的人一想到哈尔滨的寒冷就要打冷战。所以，大多数人觉得，就气候而言，住在昆明的人肯定比住在哈尔滨的人开心。但是，人的适应性又在这里发挥了作用，住在昆明的人真的搬到了哈尔滨，也很快就适应了；住在哈尔滨的人总是觉得，在昆明的人一定很开心，他们觉得要是自己有机会搬到昆明，他们肯定比现在开心，但是事实上，就气候而言，住在两个城市的人高兴程度差别并不大。而一直住在昆明的人，也早就对昆明的气候产生了适应性，并不会因为自己能够住在四季如春的城市感到多高兴。沙凯得和卡尼曼（Schkade and Kahneman）的研究证实了上面的现象，他们发现住在美国中西部和加利福尼亚的人的高兴程度并没有显著差别，而住在中西部的人觉得加利福尼亚的居民更开心，加利福尼亚的人也觉得自己比中西部的人更高兴——只可惜人们的推测都是错误的。

人们的这种错觉会影响人们做出理性的决策。正常的傻瓜曾经住在哈尔滨，有朋友建议他搬到三亚去住。在他当时的想象中，三亚是一个阳光明媚的好地方，他每天可以在三亚的海边游泳跑步，躺在沙滩上享受阳光，这是多么美妙的生活啊。最后，他终于如愿以偿，搬到了三亚。但是到了三亚之后，他发现自己并不那么如意。三亚是一个靠自然风景吸引游客的旅游城市，风景优美却并不繁荣，一到晚上根本没有什么地方可以去的。而且正常的傻瓜发现自己在那里根本没有什么朋友，想找人说说话都不行，更不要说找人陪他一起吃饭了，这让一向喜欢热闹的正常的傻瓜不堪忍受。唯一让他感到开心的就是打电话给那些在哈尔滨的朋友，像朋友夸耀三亚温暖的阳光和浪漫的海滩，听朋友们羡慕他在阳光明媚的三亚。本来正常的傻瓜觉得自己换了一个气候非常好的地方，会一想到自己能在这样好气候的地方生活，有阳光有海滩，就会感到开心，但是后来他发现，他到了三亚很快就不想这个问题了，而且即使他想起来，也没有太大的感觉了。但是他完全没想到，失去朋友对于他来说是那么痛苦，而且这么长时间以后他还是难以适应。正常的傻瓜忍不住在心里想，也许自己不应该

离开哈尔滨，毕竟在那里有他的朋友，和他们一起在天寒地冻的日子里躲在开着暖气的房间里一边聊天喝酒，一边吃火锅是多么快乐的事情

通常，我们总认为结婚是人生中的一件大喜事。很多人在没有结婚前总认为，如果自己可以和心仪的对象结婚，那就一定可以幸福一辈子。事实上，幸福一辈子只是我们美好的愿望，但我们的适应性会使得我们对这种幸福习以为常。曾做过这样的实验，追踪一批人，调查他们在结婚前五年到结婚后五年的幸福程度，你猜结果是什么样的？实验证明，结婚的确可以给人带来幸福，从结婚前五年开始，越临近结婚，幸福程度越高，当结婚那个美好的时候终于来临时，这种幸福程度达到了顶峰。可遗憾的是，这种美好的情景维持不了多久，很快，幸福程度就开始下降，甚至是在刚结婚初期，幸福程度是急剧下降，一直到结婚后的第五年，此时的幸福程度已经和结婚前的五年没有差别了。你看，连结婚这种人生中的大喜事人们都是那么容易适应，可见人的适应性的力量是多么大啊

虽然结婚不能如我们想象中给我们带来一辈子的快乐，但是不管怎么说，结婚毕竟可以带来好几年超过一般水平的幸福。那这是不是意味着我们应该多结几次婚呢？答案当然是否定的。因为在看到结婚带来的幸福的同时，也要看到离婚带来的痛苦。并且，离婚带来的痛苦往往要比结婚带来的幸福更加大，这就如同车祸带来的负面影响比中奖带来的正面影响更大一样。

另外一方面，我们也会低估我们适应不利环境的能力。我有一个好朋友，他是一名外科医生。高考的时候，他报考的第一志愿没有被录取，被调剂到医学院。他收到录取通知的时候非常苦恼，他跟我说，我怎么可能去做外科医生呢，我特别怕见血，看电视的时候看到有人做手术都会转过头去，更不要提让我亲自给别人开刀了！可是他当时又没有其他的办法，只好硬着头皮去了医学院。十年后，他已经是一家大医院最出色的外科主治医生了。我和他谈起当初不情愿地进入医学院的事情，他微微笑着摇头，说他现在早已经对血和手术刀不敏感了，看到什么样的景象都没有多大的反应了。他感慨地说，当时要上医学院的时候，他是怎么也没有想到现在他能适应的啊。事实

上，人们的适应性是非常强的，人们常常都不能想象自己适应环境的能力有多大。

人们低估自己适应性的例子随处可见。在读大学的时候，正常的傻瓜曾和一个女孩子谈过一场浪漫的校园恋爱。可惜好景不长，渐渐的正常的傻瓜发现女朋友结识了一个新的男孩子，有要和他分手的迹象。这个发现让正常的傻瓜痛不欲生，他觉得如果不能和她在一起，自己的一生再也不会有快乐了，觉得自己会永远伤心一辈子，说不定还会走上少年维特的路。于是正常的傻瓜想了很多办法讨好自己的女朋友，给她买了很多礼物也变的比任何时候都殷勤。可惜女朋友并没有因此改变主意。毕业之前，正常的傻瓜还是失恋了。刚失恋的那几天，正常的傻瓜心情很不好，把自己关在宿舍里面自己折磨自己。可是，过了一段时间之后，痛苦逐渐被淡忘，在正常的傻瓜眼里，世界又重新明亮起来，心情重新明快起来。他这才发现原来生活并没有因为失去了那个女孩就黯淡了下来，原来他一样可以过的很精彩，甚至比以前更加自由。过不了多久，正常的傻瓜又认识了一个新的女朋友，再次碰到他的时候，他竟然轻描淡写的对我说："真庆幸当初分了手，现在的女朋友又温柔又漂亮，比以前的那个不知道要好多少倍呢。"

正常的傻瓜往往低估自己的适应性。

人们对物质性的东西的适应性特别强，而人们往往忽视这一点。人们常常以为，改善了物质条件会带来永久的快乐，其实却不然，人们很容易对物质性的东西产生适应性。工作了几年以后，正常的傻瓜终于买了一套属于自己的房子。这是他的第一套新房子，又是靠自己的辛勤劳动拼搏而来的，喜爱之心溢于言表。正常的傻瓜说，他一定要好好的装修这套房子，把它弄成一个最现代最舒服的家。于是，正常的傻瓜请了专业的设计师和装潢公司，花了很多钱去装修他的新居。他用很昂贵的大理石地板，买非常高档的家具，买世面上最先进的电器。这几乎花完了他所有的储蓄，但是正常的傻瓜一点都不心疼，他想以后每天都可以生活在装修的这么精美的房子里面，走在高

档的大理石地板上，看高清晰的大电视，这会是多么大的幸福啊。他相信这钱花的值得，因为花了这些钱会给他带来持久的快乐。但是没过多久，正常的傻瓜就发现事实并非如此。其实，这些东西一般只在两种情况下给他带来快乐：一个是在他刚刚搬到新家的时候，他环顾四周，看到崭新高档的东西，打心眼里满意和自豪，觉得非常快乐；另外就是当他的朋友来家做客的时候，朋友们看到正常的傻瓜布置精美的家，对他大加赞赏，这让正常的傻瓜得意万分，觉得非常的快乐。其他很多的时候，正常的傻瓜已经对自己的家感到习惯，并不会因为这些东西感到多少高兴。如果正常的傻瓜花这么多的钱来装修房子，就是为了在这两种时刻感到开心快乐，没问题，我们不能说他的决定是错的；但是正常的傻瓜以为花大钱把房子装修好之后他就会一直为这件事感到非常快乐，而事实上，这种快乐却只能持续短短的一段时间

虽然结婚不能如我们想象中给我们带来一辈子的快乐，但是不管怎么说，结婚毕竟可以带来好几年超过一般水平的幸福。那这是不是意味着我们应该多结几次婚呢？答案当然是否定的。因为在看到结婚带来的幸福的同时，也要看到离婚带来的痛苦。并且，离婚带来的痛苦往往要比结婚带来的幸福更加大，这就如同车祸带来的负面影响比中奖带来的正面影响更大一样。

另外一方面，我们也会低估我们适应不利环境的能力。我有一个好朋友，他是一名外科医生。高考的时候，他报考的第一志愿没有被录取，被调剂到医学院。他收到录取通知的时候非常苦恼，他跟我说，我怎么可能去做外科医生呢，我特别怕见血，看电视的时候看到有人做手术都会转过头去，更不要提让我亲自给别人开刀了！可是他当时又没有其他的办法，只好硬着头皮去了医学院。十年后，他已经是一家大医院最出色的外科主治医生了。我和他谈起当初不情愿地进入医学院的事情，他微微笑着摇头，说他现在早已经对血和手术刀不敏感了，看到什么样的景象都没有多大的反应了。他感慨地说，当时要上医学院的时候，他是怎么也没有想到现在他能适应的啊。事实上，人们的适应性是非常强的，人们常常都不能想象自己适应环境的能力有多大。

三类难以适应的东西

当然，人们也并不是对所有的事情都有适应性。有三类东西是人们不能适应的。

第一类是极端的东西。太极端的东西非但不能适应，而且随着时间的推移还会越来越不能忍受。比如你把手放在15度的水里面，刚开始时会觉得冷，但过一会儿就不觉得怎么冷了，就能够适应了。但是如果你把手放在2度的水里面，刚开始觉得非常冷，放了一会儿以后非但不能适应，反而会越来越觉得冷得难以忍受。同样，如果你和爱人从100平米大小得房子搬到80平米的房子里面，你们一开始会觉得不适应，但住了一段时间也就习惯了。可是如果让你们从100平米的房子搬到20平米的房子里面，你们一开始就觉得非常难受，而且随着时间的推移，会越住越觉得难受。因为对于两个人的家庭而言，20平米的房子实在太拥挤了，日复一日的不方便是很难习惯的。

第二类会导致人不能适应的东西是人际比较。很多时候，幸福或者不幸福的感受都是通过比较产生的。人际比较会带来刺激，也会产生不适应。如果你拥有一辆别克汽车，你可能觉得挺开心的。这种开心当然是由于汽车给你带来的便利，但还在于你与周围人的比较。你看到你周围的很多人没有自己的汽车，都要挤公共汽车或者骑自行车上班，因此，你会为自己拥有一辆别克车感到很高兴。但如果你发现你的朋友和周围的人都拥有自己的汽车，而且他们绝大多数人开的都是宝马呢？情况就不一样了。尽管别克还是那辆别克，但你不再为拥有它而开心了，反而还会觉得不满意，开出去没面子。

正常的傻瓜买好了房子又精心装修了以后，一直对自己的住所挺满意的。可是有一天，他去参观了朋友新装修的一栋别墅以后，这种满意感就彻底的消失了。那所上海近郊的别墅是欧式风格的建筑，总共有三层楼，前后都有大大的草坪花园，还有一个车库停放着朋友崭新的宝马轿车。最让正常的傻瓜羡慕的是别墅顶层的露台，约上几个朋友在晚上喝喝茶，聊聊天，看看星星，还能烧烤，多么完美啊。等

到正常的傻瓜回到自己的家，原本宽敞的120平米的房子顿时显得狭小拥挤，甚至是当时得意的高档大理石地板也暗淡无光。正常的傻瓜还对爱人说，等他赚到了钱，也要去买一栋别墅呢。你看，这就是人际比较产生的不适应

物质方面的人际比较会产生不适应，这种不适应即会带来正面的效应也会带来负面的效应。通过比较，也许可以给人们带来更大的动力，比如朋友的别墅给了正常的傻瓜更大的赚钱动力。但与此同时，物质方面的比较也会带来不少负效应。举个例子来说，多年前，美国人大多开着比较小的车子，大家也都挺满意的。后来有些有钱人买了大车来开。开着大车的有钱人看到身边的人都开着小车，感到特别得意；而开着小车的人看到别人开大车就产生了不适应，也想方设法的把自己的车换大。慢慢的，公路上的车就由小车变成了大车。这个时候，大家都开大车，那些先开大车的人也没有什么特别的得意了。大家的满意程度和大家都开小车时没有什么差别，可导致的直接结果就是公路更加拥挤了，耗油更加大了，空气污染更加严重了。这就好比在一个球场中，原本大家都坐着看球，大家也都看的清楚。有一个人站了起来，这个时候，他看的是最清楚的。别的人看到他站了起来，也都纷纷效仿。站起来的人多了，坐着的人就什么都看不见了，因此到最后，所有的人都站了起来。这个时候，大家看的清楚程度其实和大家都坐着的时候是没有区别的，可是现在，大家全部都站着看球了。

第三种难以适应的东西是变化。同样是噪音，对于那种恒定的噪音，我们是容易适应的，最怕的是那种一会儿有一会儿没有，一会儿轻一会儿响的噪音，那是无论如何都难以适应的。我出去住宾馆，最怕碰到一个噪音特别大的空调。尤其是那种突然响一阵又安静下来，再过一会儿又响起来的空调。每当它安静下来的时候，我都在等待它下次什么时候再响起来，所以这个晚上肯定是要失眠的。也许正是由于这个原因，警报的声音和婴儿哭喊的声音才忽轻忽响，这样才可以吸引别人的注意。

年轻的男孩子找女朋友，最关注的总是女孩子的相貌和性格。如果你自身条件很出色，那当然可以找到一个相貌又好性格又好的女朋友。但是对于大多数普普通通的男孩子而言，往往需要在女孩子的相貌和性格中做出选择。如果现在有两个女孩子可以让你选择，一个是相貌漂亮但是性格不太好的，另一个是性格很好可惜长相一般的，你会选哪个呢？大多数年轻的男孩子都会选择那个漂亮的。其实，相貌是比较稳定的东西，不管好看难看，看多了都是很容易适应的；而性格脾气却是不容易适应的，一个坏脾气的女孩子每天换着法子跟你“作天作地”，这实在是让人难以招架。难怪我经常听到有人和太太离婚，是因为再也受不了她的“作”，却从来没有听到有人和太太离婚是因为受不了她的丑。

人们对极端的东西、变化的东西难以适应，人际比较会带来不适应。

一般来说，与物质的东西相比精神方面的东西就不是那么容易就消磨掉的。因为精神方面的东西通常是以变化的形式出现的。比方说，如果你有一个非常要好的朋友，那么你每次见到你的朋友，你都会感到和心灵相通的朋友在一起的快乐，这种快乐总是在你见到朋友的时候围绕着你，所以不是容易被消磨的东西。其实，不容易产生适应性的东西还是很多的，比方说听音乐会，吃饭，旅游，养宠物，培养个人的爱好等。

看看下面这道题你会怎么选择：

现在，正常的傻瓜一家两口住在一个120平米的房子里，他忙于工作，也受限于经济条件而没有多少机会出国旅游。为了奖励正常的傻瓜今年出色的业绩，公司决定对他进行奖励。公司给他两个选择，要么可以把他们现在住的120平米的房子换得更大一些，换成150平米；要么可以让正常的傻瓜带着他的爱人在今后的10年里每年都到国外旅游一次。如果你是正常的傻瓜，面临这样的两个选择，你会怎么选择呢？请把你的选择圈出来：

换房子 旅游

和很多人一样，正常的傻瓜选择了换房子。一套150平米的房子虽然比不上朋友的别墅，但也毕竟比现在住的房子大了不少，而且是实实在在每天都看得到用得到的。而出国旅游，去过以后就结束了，当然比不上房子实在。可是，正常的傻瓜却忽略了人的适应性。换一个比较大的房子可以带来一时的开心，但这种开心往往维持不了多久，正如同正常的傻瓜在装修完他第一套房子以后很快就习以为常了一样。但是旅游却不同。每年一次出国旅游，他可以选择不一样的地方，体验不一样的异国风情，人们一般不会对不同的旅游地点感到厌倦。而且每次旅游回来后每当翻看旅游时拍的照片，和爱人一起回忆起旅游的经历的时候，还是会感到非常开心。当然，如果现在你一家几口还住在很小的房子里，你用这笔钱换个大点的房子是无可非议的，因为住在太小的房子里给你带来的痛苦会随着日常琐事的摩擦一直伴随着你。但是如果你本身的房子已经比较宽敞了，换个更大一些的房子并不能给你带来长久的快乐。

正常的傻瓜往往忽视了适应性效应，对物质的东西看得过重。

如果你想少几分正常，多几分理性，你应该意识到自己对物质性的东西的适应性，多花点钱在和精神相关的东西上

本章小结

也许你还没有注意到，人有很强的适应性。因此，不要以为你现在对某样东西非常满意就认定你以后也一定会因为这样东西而获得很多快乐。然而，正常人往往会低估自己的适应性，花很多精力和金钱去追求那些以为可以给自己带来长久快乐的东西，结果却未必能如想象中那么快乐。

但是人并非对所有的东西都能适应。极端的、变化的东西会难以适应，人际比较也会带来不适应。因此，物质的东西很容易就能适应，而精神方面的东西不太容易感到厌倦。所以，我们的建议是，在决策的时候，要注意到人本身固有的适应性能力，不要把注意力仅仅

放在那些物质的东西上，因为你会对他们很快产生适应性。相反，在满足了一定的物质需要之后，你应该更加关注和精神以及和心灵相关的东西，把钱用在能给你带来最大快乐的地方。